

УДК 336
ББК 65.9(2)26
Ч 49

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ
МОРОЗОВСКОГО ПРОЕКТА:

В.П.Грошев, Э.М.Коротков, Дж.У.Макгерн,
М.В.Никорук, Е.А.Стоянов.

Ч 49 Чернов А.Ю. Личные финансы: доходы и расходы
семейного бюджета. — М.: Перспектива, 1995, 176 с.

В представленной книге комплексно анализируется вся система доходов и расходов современной российской семьи, пути увеличения ее доходов и сокращения расходов. В сжатой форме излагается действующее законодательство по социальному обеспечению и налогообложению населения. Работа содержит статистический материал по доходности отдельных видов трудовой и индивидуальной предпринимательской деятельности. Книга рассчитана на широкий круг читателей.

Ч 0605010204 — 004
65A(03) — 95 Без объявл.

ББК 65.9(2)26

ISBN 5-88045-010-4

© А.Ю.Чернов, 1995

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Раздел 1. Доходы семейного бюджета	9
Гл. 1. Современные доходы населения РФ	9
Гл. 2. Оплата труда за наемную работу	16
Гл. 3. Пенсии, пособия и другие страховые поступления	28
3.1. Пенсии	28
3.2. Пособия	38
3.3. Другие страховые поступления	42
Гл. 4. Доходы от предпринимательской деятельности граждан	50
Гл. 5. Доходы от личного подсобного хозяйства ..	62
Гл. 6. Доходы от операций с имуществом и денежными накоплениями граждан	74
Раздел II. Расходы семейного бюджета	109
Гл. 7. Общая характеристика и структура расходов семейного бюджета	109
Гл. 8. Налоги как составная часть семейных расходов	117
Гл. 9. Пути экономии потребительских расходов	141
Гл. 10. Функционально-стоимостной анализ семейных расходов	164

ВВЕДЕНИЕ

В сфере личного потребления расходуется до 70-80% создаваемого в обществе валового внутреннего продукта. С формированием и использованием доходов населения связана основная часть денежных отношений, возникающих в обществе. Это дает основание рассматривать денежные отношения по поводу формирования и расходования семейного бюджета как специфическую сферу финансовых отношений.

Хотя отечественная финансовая наука не признает существования личных финансов, многие западные и восточноевропейские специалисты считают правомерным наряду с общественными финансами рассматривать личные финансы населения и домашних хозяйств. А жизнь уже давно признала их.

Семейный бюджет — важный объект регулярных статистических исследований. А в последних статистических сборниках по народному хозяйству бывшего СССР как самостоятельный раздел выделялись «финансы населения» наравне с разделами «госбюджет» и «финансы предприятия».

Это подвело издателя и автора к мысли о необходимости создания книги о личных финансах.

Предлагаемая книга является, по существу, новым исследованием личных финансов в отечественной литературе применительно к интересам самого населения.

Существующая в настоящее время литература по доходам и расходам семейного бюджета представлена, в основном: 1) статистическими исследованиями структур семейных бюджетов и потребительского спроса, рассчитанных в основном на государственные службы, производящие и торгующие предприятия; 2) брошюрами, газетными и журнальными статьями для населения по отдельным группам семейных доходов и расходов (типа полезных советов по экономии расходов, увеличению некоторых доходов). Первые комплексно анализируют бюджет семьи, но не дают рекомендаций населению по его рационализации, вторые их дают, но только по отдельным направлениям.

В данной книге сделана попытка в популярной форме осветить всю совокупность семейных доходов и расходов, пути увеличения первых и экономии последних. Рассмотрены резервы повышения личных доходов граждан за счет роста зарплаты, предпринимательской деятельности, личных подсобных хозяйств, операций с имуществом, ценными бумагами, банковскими вкладами, валютой. Показана доходность отдельных видов индивидуальной предпринимательской деятельности, производства сельхозпродукции на приусадебных участках, операций с квартирами и землей, валютой, отдельными видами ценных бумаг. Особое внимание уделено рекомендациям населению по защите своих банковских вкладов и ценных бумаг от недобросовестных банков и компаний, а также по определению оптимального размера своих денежных накоплений. В сжатой форме изложен действующий порядок выплаты государственных пенсий и пособий. Рассмотрены услуги ком-

мерческих страховых компаний, предоставляемые населению, их особенности и основные условия. В работе приводится действующий механизм взимания основных налогов и сборов с населения (ставки, основные льготы и т.д.), даются полезные советы по экономии потребительских расходов (на питание, предметы длительного пользования, энергию и т.д.), по ведению учета и контроля семейных расходов. Впервые автор дает один из вариантов функционально-стоимостного анализа семейных расходов с целью снижения и рационализации последних.

Ограниченный объем книги не позволил подробно остановиться на вопросах рационализации семейного бюджета. Но автор планирует в дальнейшем продолжить эту работу с целью подготовки более развернутого издания или серии брошюр.

Раздел I.

ДОХОДЫ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

Глава 1. Современные доходы населения РФ

Доходная часть семейного бюджета состоит из денежных и натуральных доходов семьи. Первые преобладают и складываются из:

- 1) заработной платы вместе с различными начислениями и доплатами;
- 2) пенсий, пособий, стипендий и других социальных и страховых выплат;
- 3) доходов от предпринимательской деятельности;
- 4) доходов от операций с личным имуществом и денежными накоплениями в финансово-кредитной сфере.

Натуральные доходы, в основном, состоят из продуктов, полученных в личном подсобном хозяйстве или в порядке натуроплаты от сельскохозяйственных предприятий и потребленных в семье.

Абсолютный размер денежных доходов населения и структура основных источников их формирования за годы рыночной реформы приведены в табл. 1. Хотя абсолютная величина доходов за три года возросла в десятки раз, но в условиях современной инфляции это мало о чем говорит, так как даже по официальным заниженным данным потре-

бительские цены за 1992-94 г. возросли в 794 раза.* Поэтому для правильной их характеристики надо знать долю доходов населения в созданном валовом внутреннем продукте страны (ВВП).

Таблица 1. Структура доходов населения России

Вид доходов	1992 г.		1993 г.		1994 г.	
	трил. руб.	в % к итогу	трил. руб.	в % к итогу	трил. руб.	в % к итогу
Всего денежных доходов, в т.ч.:	6,3	100	67	100	361	100
оплата труда работающих на предприятиях, учреждениях и организациях	4,46	71	45,0	67	168	47
пенсии, пособия, стипендии и др. социальные трансферты	0,895	14	9,9	15	56	15
доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятия, операций с недвижимостью и кредитно-финансовых операций	0,9	14	12,1	18	137	38
Объем ВВП (трил. руб.)	18,1		160		630	
Денежные доходы населения в % к ВВП	35		42		57	

Источник: Экономика и жизнь за 1994 г., №18, с.2;
Деловой мир, 1995 г., 8 февраля, с.3.

* По официальным данным сводный индекс потребительских цен возрос в 1992 г. в 26 раз, в 1993 — в 9,4 раза, в 1994 г. — в 3,25 раза (Экономика и жизнь, 1994, №6, с.7 и 1995, №15, с.1).

Для современной России характерно низкое отношение доходов населения к созданному ВВП. Оно составляло в 1993 г. 42%. Для сравнения, в США в 1988 г. денежные доходы населения были равны 84% валового национального продукта, а в бывшем СССР в 1990 г. — 65% ВВП.*

В условиях спада производства и неэффективного механизма распределения созданных благ реальные доходы населения сокращаются. По официальным данным они составляли в 1994 г. — 70% уровня доходов 1991 г.** Реальные доходы населения определяют путем корректировки номинальных доходов на средний индекс роста цен по потребительским товарам. Однако в настоящее время цены на товары первой необходимости (хлеб и т.д.) растут часто опережающими темпами. Поэтому фактический уровень реальных доходов малообеспеченной части населения оказывается ниже официально рассчитанного.

Для оценки уровня жизни граждан используются понятия: «минимальный потребительский бюджет» (МПБ), рассчитанный на полное удовлетворение разумных потребностей человека, и «бюджет прожиточного минимума» (БПМ), обеспечивающий элементарные на данном этапе развития общества условия жизни, поддерживающие работоспособность и здоровье людей.

В БПМ предусмотрено в среднем на душу населения: хлебобудов — 130,8 кг в год, картофеля — 124,2 кг, овощей — 94,0 кг, фруктов и ягод — 19,4 кг, сахара — 20,7 кг, мясopодуков — 26,6 кг, рыбopодуков — 11,7 кг, молочных продуктоB — 212,4 кг, яиц — 151 шт., растительного масла и маргарина — 10,0 кг в год. Продовольственный

* Подсчитано по: «Народное хозяйство СССР в 1990 г.». — М.: Финансы и статистика, 1991, с. 9 и 36; Р.Макконнелл, Л.Бю. Экономикс. — М.: Республика, 1992, т. 2, с. 2.

** БИКИ от 18 марта 1995 г., с. 2.

набор для расчета прожиточного минимума разрабатывался специалистами Института питания Академии медицинских наук России. В соответствии с их рекомендациями суточная энергетическая ценность продуктов питания, включенных в БПМ, составляет не менее 2720 ккал для мужчин трудоспособного возраста, 2138,4 ккал для женщин трудоспособного возраста, 1976,6 ккал для пенсионеров, 1581,6 ккал для детей до 6 лет и 2385,6 ккал для подростков от 7 до 15 лет, а в среднем — 2236,7 ккал.*

Дифференциация населения по уровню доходов и потребления производится во взаимосвязи с семейными бюджетами. Выделяется пять групп населения с разным уровнем материальной обеспеченности:

1 группа — «бедные» семьи, душевой доход в которых ниже стоимостной оценки бюджета прожиточного минимума или соответствует ей;

2 группа — «малообеспеченные» семьи, душевой доход в которых находится в интервале между стоимостной оценкой бюджета прожиточного минимума и стоимостной оценкой минимального потребительского бюджета;

3 группа — «обеспеченные» семьи, душевой доход в которых находится в интервале между стоимостной оценкой одного и удвоенного минимального потребительского бюджета (или колеблется вокруг среднего бюджета);

4 группа — «состоятельные» семьи, душевой доход которых находится в интервале между удвоенной оценкой минимального потребительского бюджета (или средним бюджетом) и уровнем душевого дохода (или рационального потребительского бюджета), условно характеризующего «богатые» семьи;

* Экономика и жизнь, 1994, №7, с.16.

5 группа — «богатые» семьи, уровень дохода которых выше дохода, условно характеризующего «богатые» семьи (или рационального потребительского бюджета).

По данным выборочного обследования в 1993 г. бедные составляли 32% населения, малообеспеченные — 41%, обеспеченные — 20%, состоятельные — 5,5%, богатые — 1,5% населения.

По данным выборочных исследований рассчитывается и структура семейного бюджета средней семьи. В табл. 2 приведена структура среднего семейного бюджета в России за последние годы.

Таблица 2. Структура доходов и расходов среднего семейного бюджета (по данным выборочного обследования семей)

Вид дохода	1990 г. в % к итогу	1991 г. в % к итогу	1992 г. в % к итогу	1993 г. в % к итогу
Совокупный доход всего:	100	100	100	100
оплата труда членов семьи	75,8	68,3	69,3	67,4
пенсии, стипендии, пособия, дотации на путевки в дома отдыха, детские лагеря, на содержание детей в детсадах	11,8	15,9	12,3	14,0
доходы от личного подсобного хозяйства	4,4	7,3	9,5	9,0
доходы от других источников	8,0	8,5	8,9	9,6
Из совокупного дохода израсходовано:				
на питание	29,7	34,7	42,1	41,7
на непродовольственные товары	34,4	36,0	29,9	30,9
Из них:				
на ткани, одежду, обувь	19,4	21,3	18,2	17,8

Вид дохода	1990 г. в % к итогу	1991 г. в % к итогу	1992 г. в % к итогу	1993 г. в % к итогу
на мебель, предметы культуры и быта	8,0	8,3	6,5	8,1
на легковые автомобили, мотоциклы	1,7	1,7	1,2	1,4
на алкогольные напитки	3,7	3,1	2,9	2,2
на культурно-бытовые услуги	9,0	6,7	5,1	5,4
Из них:				
оплата квартир, коммунальных услуг, содержание личных домов	2,6	1,5	0,9	0,8
прочие расходы	4,8	4,2	3,4	3,9
налоги, сборы, платежи	8,8	6,1	6,7	6,8
накопление семьи (прирост наличных, вклады в банки и др.)	9,6	9,5	9,9	9,1

Источник: Российский статистический ежегодник 1994 г., стат. сбор.—М.: Госкомстат России, 1994, с. 90.

Структура источников формирования денежных доходов претерпела за годы современной реформы значительные изменения. Заработная плата хотя и остается основой личных доходов, доля ее в совокупном доходе ежегодно снижается и составляет в настоящее время 59% (1994г.) против 71% в 1990 г. Удельный вес пенсий и пособий достаточно стабилен и держится на уровне 15-16%. Прочие доходы (от предпринимательской деятельности, от операций с недвижимостью, кредитно-финансовых операций и т.д.) в условиях рыночной реформы растут, напротив, опережающими темпами и достигли в начале 1994 г. 26% всех денежных доходов населения против 14% в 1990 г. К сожалению, ста-

тистика не дает распределения прочих доходов по составляющим элементам.

Сложившаяся структура доходов очень близка к пропорциям, существующим в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в США в 1988 г. на зарплату приходился 61% всех личных доходов населения, на пенсии и пособия — 15%, на прочие доходы — 24%, в том числе на доходы от предпринимательской деятельности и доходы владельцев собственности — 8%, проценты по вкладам и облигациям — 14%, дивиденды по акциям — 2%.* Таким образом, не следует ожидать в будущем крупных сдвигов в структуре основных слагаемых личных денежных доходов населения, так как она оказывается достаточно консервативной при разной степени развитости рыночных отношений и уровне благосостояния населения.

* Statistical Abstract of the United States, 1988, с. 414.

Глава 2. Оплата труда за наемную работу

Зарплата остается для основной части населения главным источником доходов. В коммерческих организациях ее величина (а также величина премий, доплат и т.д.) определяется руководством исходя из величины создаваемого фонда оплаты труда, качества, значимости и интенсивности трудовой деятельности конкретных работников, положений коллективного договора и т.д. Государство регламентирует для них только одно — зарплата работников в любой организации независимо от форм собственности не может быть установлена ниже определенной государством **минимальной оплаты труда**. Только на государственных предприятиях, переводимых в разряд казенных (за убыточную работу, нарушения в использовании бюджетных средств) государство само устанавливает размеры окладов, тарифных ставок работникам, а также оплату труда руководителей госпредприятий, работающих по контракту.

В бюджетных учреждениях оклады работникам определяются государством по 18-разрядной единой тарифной сетке, привязанной к величине минимальной оплаты труда и имеющей следующий вид:

Разряд		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент увеличения к мин. окладу	А	1	1,3	1,69	1,91	2,16	2,44	2,76	3,12	3,53
	Б	1	1,12	1,27	1,44	1,62	1,83	2,07	2,34	2,64
Разряд		10	11	12	13	14	15	16	17	18
Коэффициент увеличения к мин. окладу	А	3,99	4,51	5,1	5,76	6,51	7,36	8,17	9,07	10,07
	Б	2,98	3,37	3,81	4,31	4,87	5,50	6,11	6,78	7,54

А: до 1 марта 1995 г., Б: с 1 марта 1995 г.

Примечание:

С 1 марта 1995 г. тарифная ставка (оклад) 1-го разряда увеличена до 39 тыс. руб. в месяц. По Постановлению Правительства РФ от 27 февраля 1995 г. №189 новые тарифные ставки увеличены для 1-го разряда — на 11,7 тыс. руб., для 2-го разряда — 10,2 тыс. руб., для 3-го разряда — 7,8 тыс. руб., для 4-го разряда — 4,8 тыс. руб. (Экономика и жизнь, 1995, №10, с. 23)

Вместе с индексацией минимальной зарплаты пересматривается и вся система бюджетных окладов. Однако эта индексация постоянно отстает от темпов инфляции и роста зарплаты в коммерческой сфере.

Сейчас социально-культурным бюджетным организациям, а также части органов государственного управления (налоговым инспекциям, налоговой полиции, таможенным службам и т.д.) предоставлено право создавать фонды экономического стимулирования за счет внебюджетных доходов, экономии по бюджетным ассигнованиям и некоторых других источников. Поэтому многие бюджетные работники получают дополнительно различные премии, доплаты и другие вознаграждения из этих фондов.

Для государственных работников действуют также различные виды надбавок, в т.ч. за квалификацию, вредные условия производства и т.д.

В условиях реформы, экономического кризиса и высокой инфляции дифференциация уровня оплаты труда усиливается. Это видно из таблицы 3, где приведена среднемесячная зарплата по отраслям народного хозяйства. Если в 1989 г. средняя зарплата по отраслям народного хозяйства различалась максимум в 2,8 раза, то в мае 1994 г. — уже в 5,1 раза. Самой высокооплачиваемой отраслью сейчас является топливная промышленность, самой низкооплачиваемой — сельское хозяйство. Значительно (в 1,5 раза и более) превышает средний уровень оплаты труда заработок

в электроэнергетике, топливной промышленности, цветной металлургии, транспорте, кредитовании и страховании. В 1,5 раза и более ниже среднего уровня оплата труда в сельском хозяйстве, легкой промышленности, культуре и искусстве. За годы реформы (с 1989 г.) темпами выше средних росла зарплата в электроэнергетике, топливной промышленности, цветной металлургии, пищевой промышленности, транспорте, строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании, социально-культурной сфере (кроме науки), аппарате госуправления, кредитовании и страховании. Темпами ниже среднего уровня увеличивалась зарплата в остальных отраслях промышленности, сельском хозяйстве, науке.

Таблица 3. Средняя месячная заработная плата в России по отраслям народного хозяйства (без материальной помощи и социальных льгот)

Отрасль народного хозяйства	в мае 1994 г.		индекс роста		в 1989 г. средняя зарплата, руб. в мес.
	тыс. руб.	в % к средн.	к маю 1993 г.	к 1989 г.	
1	2	3	4	5	6
Всего	183,5	100	480	710	258,6
в том числе:					
1) промышленность	193,7	106	480	704	275,2
из нее:					
электроэнергетика	401,1	219	560	1335	300,4
топливная промышленность	447,2	244	510	1115	401,0
черная металлургия	223,3	122	440	642	
цветная металлургия	340,6	189	470	979	347,8

1	2	3	4	5	6
химическая и нефтехимическая	167,8	91	440	637	263,2
машиностроение и металлообработка	138,1	75	470	509	271,3
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	151,3	82	450	537	281,8
промышленность стройматериалов	188,1	103	480	686	273,3
легкая промышленность	100,0	54	360	454	220,5
пищевая промышленность	233,4	127	480	881	265,0
2) сельское хозяйство	87,9	48	410	340	258,9
3) строительство	245,5	134	500	725	338,5
4) транспорт	299,6	163	550	972	308,2
5) жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	206,4	112	550	1076	191,8
6) здравоохранение, физкультура, соц. обеспечение	144,2	79	410	811	177,9
7) образование	139,9	76	400	762	183,6
вузы	167,0	91	490		
средние спец. учебные заведения	143,0	78	410		
общеобразовательные школы	135,7	74	390		
8) культура и искусство	120,9	66	430	845	143
9) наука и научное обслуживание	140,9	77	540	448	314,3
10) кредитование и страхование	334,6	182	450	1312	255,1
11) аппарат органов управления	241,0	131	480	955	252,3

Между отдельными предприятиями и между отдельными категориями работников разрыв в оплате труда еще более значительный. Особенно высоки различия (десятки раз и более) в оплате рядовых сотрудников и руководителей предприятий и организаций.

Падение реальной зарплаты в большинстве отраслей заставляет рядовых работников более активно использовать традиционные способы увеличения оплаты своего труда, основными среди которых являются:

1) для сдельщиков — увеличение объемов выработки за счет роста производительности труда или сверхурочного времени;

2) для лиц, находящихся на повременной оплате, работа по совместительству в той же организации, расширение зон обслуживания и т.д.;

3) работа по совместительству в других организациях в свободное от основной работы время.

Использование этих резервов роста доходов сейчас облегчилось, так как сняты во многих случаях существовавшие ранее ограничения на совмещения по основной и неосновной работе, нет практики пересмотра сдельных расценок по уровню перевыполнения норм выработки, нет предельного ограничения роста оплаты труда для отдельных работников.

Кроме того, на предприятиях и в организациях с низким уровнем оплаты труда работникам предоставляется возможность распоряжаться своим рабочим временем (не занятым исполнением прямых своих обязанностей) более свободно, чтобы иметь возможность получить дополнительный заработок.

Вместе с тем, границы интенсификации труда и увеличения величины рабочего дня не беспредельны. Во многих

случаях они уже достигнуты населением. Еще до реформы продолжительность рабочей недели в стране была выше, чем во многих странах мира. Кроме того, на неритмично работающих предприятиях, имеющих проблемы со сбытом продукции, перевыполнение норм выработки затруднено.

С вступлением страны в эпоху, когда трудовые отношения между работодателем и работником строятся на рыночной основе, важное значение приобретают экономические формы борьбы рабочих и служащих за свои права, в том числе за достойный уровень оплаты. Наглядной иллюстрацией эффективности этого инструмента является забастовка шахтеров в начале 1992 г., которая закончилась тем, что правительство подняло им зарплату до фантастического по тем временам уровня — 30 тыс. рублей в месяц.

Западная практика показывает, что в государственном секторе забастовки оканчиваются для работников чаще положительными результатами, чем на частных предприятиях, так как государство всегда располагает большими финансовыми ресурсами для удовлетворения этих требований. Слабая организованность рабочего класса, отсутствие опыта в экономической борьбе и другие причины приводят к тому, что забастовки или угроза их проведения пока очень слабо влияют на цену рабочей силы в России. Так, в 1992 г., когда реальная зарплата в народном хозяйстве упала почти в два раза, забастовки длительностью один день и более были зарегистрированы только на 1 тыс. предприятий, учреждений и организаций, а в 1993 г. — всего на 265, что привело к потере продукции на 8 млрд. руб. (это составляет 0,005% от величины ВВП).^{*} Для сравнения: в начале 80-х годов в процветающих США, Англии, Италии масштабы забастовочного движения были в 20 раз

^{*} Экономика и жизнь, 1994, №6, с. 7-9

выше (если считать по доле потерянных человеко-дней в общей сумме отработанного времени по народному хозяйству).^{*} Поэтому не стоит удивляться, что работодатели и государство в России постоянно «забывают» об оплате наемного труда и выделяют на это только половину от той доли общественного продукта, которую вынуждены выделять, например, в США.

Усилившаяся за последнее время степень отраслевой дифференциации в уровне оплаты труда делает весьма перспективным средством повышения зарплаты отраслевую и профессиональную миграцию работников. Особенно важна правильная профессиональная ориентация для молодежи, так как выбор профессии во многом определяет материальное положение в течение всей последующей жизни. Конечно, при необходимости работник может пойти на профпереориентацию на любом жизненном отрезке времени, но сделать это в зрелом возрасте намного труднее и болезненнее.

Чаще всего в настоящее время молодые люди руководствуются при выборе профессии складывающейся дифференциацией в оплате труда. Это не лучший подход, так как современная ситуация на рынке труда быстро меняется. То, что сейчас является высокооплачиваемым и престижным, может оказаться через несколько лет второстепенным. Более надежным ориентиром на долгую перспективу является профессиональная и отраслевая дифференциация оплаты труда в странах с развитой рыночной экономикой, где механизм спроса и предложения на рынках труда давно привел в соответствие уровень зарплаты с качеством, интенсивностью и другими параметрами затрачиваемого тру-

^{*} Приложение к МЭМО «Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран» М.: Правда, 1990, с. 25.

да. Если нынешние реформы в России продолжатся, то рано или поздно рыночный механизм приведет оплату труда в соответствие с теми пропорциями, которые сложились между отдельными категориями работников в мировом капиталистическом хозяйстве. Поэтому с целью правильной профориентации в таблицах 4 и 5 приводятся отраслевые и профессиональные уровни оплаты труда, сложившиеся в народном хозяйстве США. Конечно, нас может интересовать, в первую очередь, относительный уровень зарплаты отдельных категорий работников, так как абсолютная величина оплаты труда, характерная для США, будет долгое время недостижимой величиной для жителей России. Из табл. 4 видно, что самый высокий уровень почасовой оплаты труда имеет место в горной промышленности, автомобиле-, двигателе-, авиастроении, листостекольном и кирпичном производстве, нефте-газопереработке, на железнодорожном и трубопроводном транспорте, в сфере электrorаспределения и коммунальных услуг. Наиболее низкий — в общественном питании, розничной торговле, прачечных, химчистках, сфере гостиничных услуг.

Среди массовых профессий, приведенных в табл. 5, наиболее оплачиваемыми оказались: полицейский, программист, врач, а наименее оплачиваемыми — наемный военнослужащий рядового состава, банковские служащие и продавцы. Примечательно, что в категорию самых низкооплачиваемых попали работники банков, которые сейчас в России являются одной из самых высокооплачиваемых категорий. Это информация для размышления тем, кто стремится сейчас в банковскую сферу. Кстати, в 1994 г. темпы роста зарплаты банковских служащих оказались ниже средних по народному хозяйству, что подтверждает вы-

воды о постепенном нашем приближении к мировому рыночному закону распределения по труду.

Пока слабо использованным важным резервом увеличения заработной платы является выезд соотечественников на работу за рубеж. Население таких стран, как Турция, Пакистан, Мексика, до последнего времени Югославия в значительной мере формируют свои доходы за счет массового выезда на заработки в Западную Европу, арабские страны Персидского залива, США.

Таблица 4. Уровень часовой оплаты труда в разных отраслях народного хозяйства США

Отрасль народного хозяйства США	дол./ч	в % к среднему уровню
В среднем, в частном секторе	8,76	100
1) Горная промышленность	12,44	142
добыча руд	13,20	151
добыча угля	15,39	176
добыча нефти и газа	11,59	132
добыча неметаллических ископаемых	10,39	119
2) Строительство	12,47	142
3) Обработывающая промышленность	9,73	111
лесная и деревообрабатывающая	8,33	95
в т.ч. лесозаготовки	10,84	124
производство стройматериалов:	10,50	120
пр-во оконного стекла	14,09	161
пр-во стеклотары	11,01	126
цементное пр-во	13,36	153
кирпичное пр-во	8,17	93
пр-во бетонных и гипсовых изделий	9,77	112

Отрасль народного хозяйства США	дол./ч	в % к среднему уровню
мебельная промышленность	7,46	85
металлургия	11,86	135
общее машиностроение:	10,59	121
пр-во двигателей и турбостроение	13,04	149
сельхозмашиностроение	10,03	114
строительно-дорожное машиностроение	11,08	126
станкостроение	10,98	125
производство конторского оборудования и выч. машин	9,95	114
прочее	10,25	117
электротехническое и электронное машиностроение:	9,65	110
пр-во пром.оборудования	9,69	111
пр-во бытовых приборов	9,58	109
пр-во эл.-осветительных приборов	8,84	101
пр-во радио-, телеоборудования	9,44	108
пр-во оборудования связи	11,30	129
пр-во эл.компонентов	8,64	99
транспортное машиностроение:	12,81	146
автомобилестроение	13,45	154
авиастроение	12,87	147
судостроение	10,51	120
производство металлоизделий:	9,89	113
кованные, штампованные	11,82	135
строительные	9,13	104
текстильная промышленность	6,93	79
табачная промышленность	12,85	147
пищевая промышленность	8,74	100

Отрасль народного хозяйства США	дол./ч	в % к среднему уровню
полиграфия и издательская деятельность	9,99	114
бумагоделательная	11,18	128
химическая промышленность	11,98	137
нефте- и газопереработка	14,18	162
производство резины и пластмасс	8,73	100
кожевенная и обувная промышленность	5,92	68
4) Транспортные и коммунальные услуги:		
железные дороги	11,7	134
местные пассажирские перевозки	13,89	159
грузовые и складские работы	8,02	92
трубопроводный транспорт	10,71	122
связь	15,12	173
электросеть	12,14	139
газораспределительная сеть	13,46	154
коммунальные услуги	12,53	143
санитарные услуги	15,62	178
5) Оптовая торговля	9,75	111
6) Розничная торговля	9,35	107
7) Общественное питание	6,03	69
8) Финансы, страхование, недвижимость:	4,35	50
банки	8,35	95
страхование перевозок	7,18	82
9) Услуги:	9,07	104
гостиницы, мотели, турбазы	8,16	93
прачечные, химчистки	5,96	68
парикмахерские	5,99	68
	6,17	70

Отрасль народного хозяйства США	дол./ч	в % к среднему уровню
деловые услуги:	8,43	96
обслуживание ЭВМ, программирование	11,59	132
автосервис	7,56	86
кинобизнес (кинотеатры)	12,09	138
прочие развлекательные услуги	6,88	79

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1988.

Таблица 5

Вид деятельности	дол./год	в % к сред. уровню
Средний годовой доход работающего	22672	100
в том числе:		
банковский служащий	14000	62
продавец	14500	64
таксист	18000	79
секретарь	19000	84
механик	25000	110
учитель	28000	124
врач	33000	146
программист	35000	154
полицейский	38000	168
военнослужащий рядовой*	8856	39
офицер*	29402	130

Источник: Экономика и жизнь, 1994, №30, с. 18.

* Рассчитано как средневзвешенная величина по данным Statistical Abstract of the United States, 1988.

Глава 3. Пенсии, пособия и другие страховые поступления

3.1. Пенсии

Основную часть пенсий и пособий, получаемых населением, выплачивает государство. Поэтому каждый получатель государственных пенсий и пособий должен хорошо знать социальное законодательство, чтобы контролировать правильность начисления причитающихся ему выплат и в полной мере пользоваться предоставленными ему правами и льготами.

По действующему пенсионному законодательству существует четыре вида трудовых пенсий:

- 1) по старости;
- 2) по инвалидности;
- 3) по случаю потери кормильца;
- 4) за выслугу лет.

Кроме трудовых существуют и социальные пенсии. Гражданам, имеющим право на разные (по ряду причин) пенсии, назначается лишь одна из них по выбору (исключение составляют граждане, ставшие инвалидами вследствие военной травмы, которые имеют право на пенсию по старости либо за выслугу лет и, кроме того, на пенсию по инвалидности).

Самая распространенная пенсия по старости или по возрасту. Ее получает 29 млн. человек. Право на пенсию по старости имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, при общем трудовом стаже не менее 25 лет, и женщины по достижении возраста 55 лет и трудовом стаже не менее 20 лет.

Льготный пенсионный возраст и трудовой стаж имеют многодетные матери (имеющие 5 и более детей), матери инвалидов с детства, инвалиды ВОВ и приравненные к ним, инвалиды I группы по зрению и граждане-лилипуты.

В связи с особыми условиями труда устанавливается льготный пенсионный возраст и трудовой стаж для граждан, трудившихся на подземных работах, на работах с вредными условиями труда, в горячих цехах, на Крайнем Севере и в приравненных к нему районах, лесозаготовках, отдельных видах транспорта, геологоразведке и некоторых других работах. Списки конкретных профессий и должностей, имеющих льготный пенсионный возраст, определены законодательством. Сейчас в них включены 2,2 тыс. наименований профессий и должностей, дающих льготы 7 млн. гражданам России.*

При неполном рабочем стаже гражданам, достигшим пенсионного возраста, устанавливается пенсия при условии, что трудовой стаж был не менее пяти лет. Размер пенсии устанавливается пропорционально имеющемуся стажу исходя из пенсии при полном стаже.

Пенсия по старости устанавливается в размере 55% заработка и сверх того 1% заработка за каждый полный год общего трудового стажа, отработанный сверх необходимого для назначения пенсии. Общий размер пенсии не может превышать 75% заработка.

Законодательством установлен минимальный размер пенсии по старости, равный минимальной оплате труда (при общем трудовом стаже, соответствующем полной пенсии).

* Новое в законодательстве о пенсионном обеспечении.—М.: Юрич. лит., 1993, с. 43.

Максимальный размер пенсии (при общем трудовом стаже, соответствующем полной пенсии) установлен на уровне трех минимальных размеров пенсии (для работающих под землей, в горячих цехах, на работе с вредными условиями — 3,5 минимальной пенсии).

Минимальная и максимальная пенсии увеличиваются на 1% за каждый полный год трудового стажа сверх требуемого для полной пенсии, но не более чем на 20%.

К пенсиям по старости устанавливаются два вида социальных надбавок в размере социальной пенсии: 1) на уход за пенсионером, если он является инвалидом I группы, либо нуждается в постоянном уходе по заключению лечебного учреждения или достиг возраста 80 лет; 2) на нетрудоспособных иждивенцев, если они сами не получают какой-либо пенсии (на каждого в размере социальной пенсии).

Работающим пенсионерам пенсия выплачивается в полной сумме (без надбавки на иждивенцев).

Общий трудовой стаж, учитываемый при установлении пенсии по старости, включает в себя любой вид трудовой деятельности, который подлежит государственному социальному страхованию, а также индивидуальную трудовую деятельность, службу в вооруженных силах и правоохранительных органах, обучение в училищах, школах и на курсах подготовки кадров и повышения квалификации, в средних специальных и высших учебных заведениях, аспирантуре, докторантуре, ординатуре, а также период нахождения на инвалидности I и II групп, время ухода за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом, ребенком до трех лет и некоторые другие более частные основания. Для некоторых категорий граждан (сезонные работники, ветераны войны и т.д.) установлено льготное исчисление трудового стажа и повышенный размер пенсии.

Среднемесячный заработок, принимаемый для расчета пенсии по старости и других трудовых пенсий, определяется за последние два года работы перед обращением за пенсией, либо за любые пять лет работы подряд в течение всей трудовой деятельности (на выбор по желанию обратившегося за пенсией).^{*} Такой порядок создает определенные возможности увеличения пенсии, если работник за один-два года до пенсии перейдет на более высокооплачиваемую работу, пусть даже менее привлекательную, или если будет увеличена сдельная оплата труда работника при интенсификации им своего рабочего дня. К этому часто прибегают работники, среднемесячный заработок которых обещал низкую пенсию по старости.

Пенсию по инвалидности получают сейчас 3,6 млн. человек. Пенсия по инвалидности (кроме пенсий по инвалидности вследствие военной травмы) устанавливается инвалидам I и II групп в размере 75%, а инвалидам III группы — 30% заработка.

В тех случаях, когда пенсия не может быть вычислена из заработка, она устанавливается в твердом размере, равном минимальной пенсии. Минимальная пенсия инвалидов I и II групп равна минимальной пенсии по старости, а III группы — 2/3 минимальной пенсии по старости.

Максимальная пенсия инвалидов I и II групп равна максимальной пенсии по старости, а III группы — минимальной пенсии по старости.

^{*} В 1994 г. разрешалось также для исчисления пенсии брать среднемесячный заработок за последние 12 месяцев. Пенсионерам, проработавшим после назначения пенсии не менее 2 лет с более высоким заработком, пенсия может пересчитываться исходя из среднемесячного заработка после назначения пенсии.

Размер пенсии по инвалидности I и II группы повышается на 1% за каждый год общего трудового стажа сверх требуемого для назначения пенсии по старости при полном стаже, но не более, чем на 20%.

При неполном рабочем стаже пенсия инвалидов I и II групп определяется исходя из полной пенсии по инвалидности, и ее размер не может быть ниже социальной пенсии.

Пенсия по инвалидности I и II групп вследствие военной травмы назначается в размере максимальной пенсии по возрасту, а по инвалидности III группы — в размере 1/2 этой величины.

Работающим пенсионерам пенсия по инвалидности выплачивается в полной сумме.

Пенсия по инвалидности выплачивается в течение полного срока, на который дается инвалидность. Инвалиды обязаны периодически проходить переосвидетельствование во врачебно-трудовых экспертных комиссиях (мужчины до 60 лет, женщины до 55): при инвалидности I группы — каждые два года, II и III групп — каждый год.

Право на пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего, состоявшие на его иждивении. Сейчас ее получают 2,4 млн. человек. Ее могут получать:

1) дети, братья, сестры и внуки, не достигшие 18 лет (для инвалидов — без ограничения в возрасте, а для учащихся — до 23 лет), при условии, что братья, сестры и внуки не имеют трудоспособных родителей;

2) отец, мать, супруг, если они достигли 60 и 55 лет (соответственно мужчины и женщины) или являются инвалидами;

3) один из родителей или супруг, дедушка, бабушка, брат или сестра, независимо от возраста, если он занят уходом за детьми, братьями, сестрами или внуками умершего кормильца, не достигшими 14 лет, и не работает;

4) дедушка и бабушка — при отсутствии лиц, которые обязаны по закону их содержать.

Члены семьи умершего считаются на его иждивении, если они находились на его полном содержании или получали от него помощь, которая была для них постоянным и основным источником существования.

Члены семьи умершего, получающие какую-либо другую пенсию, вправе перейти на пенсию по потере кормильца. Родители, супруг умершего, не состоявшие на его иждивении, имеют право на эту пенсию, если впоследствии они утратили источники существования.

Семьи безвестно отсутствующих граждан приравняются к семьям умерших при выплате данной пенсии.

Пенсия по случаю потери кормильца (кроме пенсии по случаю потери кормильца вследствие военной травмы) устанавливается в размере 30% заработка кормильца на каждого нетрудоспособного члена семьи, а на каждого ребенка, потерявшего обоих родителей, либо у которого умерла мать (одинокая) — в размере 1,5 минимальной пенсии по старости.

При неполном общем трудовом стаже кормильца пенсия устанавливается в том же порядке, что и пенсия по старости.

Минимальный размер пенсии, в том числе при неполном общем трудовом стаже кормильца, не может быть ниже социальной пенсии в расчете на каждого нетрудоспособного члена семьи.

Максимальный размер этой пенсии равен минимальной пенсии по старости на каждого нетрудоспособного члена семьи, за исключением детей, потерявших обоих родителей, и детей умершей одинокой матери.

Пенсии за выслугу лет устанавливаются в связи с длительной подземной и другой работой с особо вредными и тяжелыми условиями труда, длительной работой в гражданской авиации и летно-испытательском составе, с педагогической деятельностью в школах и других учреждениях для детей, с лечебной и другой работой по охране здоровья населения, а также длительной творческой деятельностью в театрах и других театрально-зрелищных коллективах. Такие пенсии сейчас получают 0,1 млн. человек. Для этих пенсий установлен сокращенный общий трудовой стаж и возраст выхода на пенсию. Конкретный перечень работ (профессий и должностей), по которым назначаются пенсии за выслугу лет, утверждается Правительством РФ.

Пенсия (кроме пенсий работникам горных производств) устанавливается в размере 55% заработка при выслуге, равной требуемой, плюс 1% за каждый полный год выслуги сверх требуемой, но не более 75%. Пенсии горнякам устанавливаются в размере 75% заработка.

Минимальный и максимальный размер пенсии такой же, как у пенсии по старости (для летного состава гражданской авиации максимальный размер — 3,5 минимальной пенсии). Максимальная и минимальная пенсии увеличиваются на 1% за каждый год специального трудового стажа сверх требуемого для назначения пенсии, но не более, чем на 20%.

Социальная пенсия назначается тем гражданам, которые не имеют права на трудовую пенсию. Социальная пенсия устанавливается: инвалидам I и II групп, в том числе ин-

валидам с детства, а также инвалидам III группы, детям-инвалидам до 16 лет, детям, потерявшим одного или обоих родителей, гражданам, достигшим 60 и 65 лет (соответственно женщины и мужчины).

Размеры социальных пенсий следующие:

А) инвалидам I и II групп с детства, инвалидам I группы, детям-инвалидам, детям, потерявшим обоих родителей, детям умершей одинокой матери — в размере минимальной пенсии по старости.

Б) инвалидам II группы, кроме инвалидов с детства, детям, потерявшим одного из родителей, и гражданам, достигшим 60 и 65 лет (соответственно женщины и мужчины) — в размере 2/3 минимальной пенсии по старости.

В) инвалидам III группы — в размере 1/2 пенсии по старости.

В 1994 г. социальную пенсию получали 1 млн. чел.

В увеличенном размере, по сравнению с изложенными выше нормами, государственные пенсии выплачиваются Героям Советского Союза и Российской Федерации, Героям Социалистического Труда, участникам ВОВ и работникам тыла, узникам фашистских концлагерей, репрессированным, а также некоторым другим категориям граждан.

Новые дополнительные меры по увеличению пенсионного обеспечения участников ВОВ и приравненных к ним лиц предусмотрены Законом РФ «О ветеранах».

Отличен от вышеприведенного порядок назначения пенсий для военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел, судей, работников Крайнего Севера; лиц, подвергшихся радиационному воздействию; космонавтов и некоторых других категорий граждан. Но ограниченный объем книги не позволяет остановиться на особенностях их пенсионного обеспечения.

В связи с повышением стоимости жизни введены периодическая индексация пенсий и компенсационные выплаты пенсионерам. По Закону РФ «О государственных пенсиях в РСФСР» пенсии подлежат индексации не реже одного раза в три месяца или компенсации в связи с повышением стоимости жизни. С 01.11.92 г. все ранее назначенные пенсии увеличены были в 2,5 раза (а минимум пенсии по старости поднят с 01.05.92 г. с 342 руб. до 900 руб., а с 01.11.92 г. — до 2250 руб.), с 01.02.93 г. — в 1,9 раза (минимум увеличен до 4275 руб.), с 01.05.93 г. — в 1,9 раза (минимум — 8122 руб.), с 01.08.93 г. — в 1,8 раза (минимум — 14620 руб.), в апреле-июне 1994 г. — в 1,8 раза, с 01.06.94 г. — в 1,3 раза (минимум — 19000 руб.), с 01.08.94 г. — в 1,15 раза к июлю 1994 г. (минимум — 21850 руб.), с 01.09.94 г. — в 1,3 раза к июлю 1994 г. (минимум — 24700 руб.), с 01.10.94 г. — в 1,51 раза к июлю 1994 г. (минимум — 28700 руб.), с 01.11.94 г. — в 1,2 раза (минимум — 34440 руб.), с 01.05.95 г. — в 1,27 раза (минимум — 43739 руб.).

В 1992 г. были введены индексирующие коэффициенты для зарплаты, взятой для исчисления пенсий. Для пенсий, назначенных или пересчитанных в 1971 г. или ранее, коэффициент увеличивал зарплату в 11,2 раза, в 1972 г. — в 10,9; в 1973 г. — в 10,6; в 1974 г. — в 10,3; в 1975 г. — в 10,0; в 1976 г. — в 9,7; в 1977 г. — в 9,4; в 1978 г. — в 9,1; в 1979 г. — в 8,8; в 1980 г. — в 8,5; в 1981 г. — в 8,2; в 1982 г. — в 7,9; в 1983 г. — в 7,6; в 1984 г. — 7,3; в 1985 г. — в 7,0; в 1986 г. — в 6,7; в 1987 г. — в 6,4; в 1988 г. — в 6,1; в 1989 г. — в 5,8; в 1990 г. — в 5,5; в 1991 г. — в 4,3 раза.

С 01.11.93 г. по всем пенсиям была установлена единая компенсационная выплата в размере 11700 руб., увеличенная с 01.02.94 г. до 19700 руб., а с 01.02.95 г. до 39360 руб. в месяц.

Несмотря на регулярную индексацию и компенсации, средний размер пенсий остается низким и составляет 23-30% к средней зарплате рабочих и служащих (против 40% в середине 80-х годов). Представление о среднем размере и динамике отдельных видов пенсий дает таблица 6.

Таблица 6. Средний размер месячной пенсии (в руб.)
(на начало года)

Вид пенсии	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1994 г. с учетом компенсационных выплат
Все пенсии	113	419	3478	30218	41918
в том числе:					
по старости	121	438	3672	32542	44242
по инвалидности	101	405	3162	24411	36111
по случаю потери кормильца	64	280	2161	14903	26603
за выслугу лет	118	335	4549	40140	51840
социальная	68	314	2130	19336	31036
Справочно: средняя зарплата по народному хозяйст- ву (руб./мес.) в янва- ре		1784	15341	134161	134161

Источник: Российский статистический ежегодник 1994 г., стат. сбор. — М.: Госкомстат России, 1994.

Если читатель захочет проверить правильность пересчета своей пенсии после очередной индексации, то следует поступить следующим образом. Сначала надо отнять от размера полученной перед очередной индексацией пенсии сумму компенсационной выплаты и сумму возмещаемых расходов на оплату телефона (если пенсионер имеет право

на льготу по оплате телефона). Полученный результат следует умножить на коэффициент индексации, после чего вновь прибавить компенсационную выплату и сумму возмещения расходов на оплату телефона. Это и будет размер пенсии, подлежащей выплате после индексации.

3.2. Пособия

Среди пособий самыми распространенными являются детские пособия. Современная система детских пособий, унифицированная с начала 1994 г., включает в себя:

- 1) пособие на ребенка;
- 2) пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им полутора лет;
- 3) единовременное пособие, выдаваемое матери при рождении ребенка;
- 4) пособие по беременности и родам.

Пособие на ребенка выплачивается ежемесячно на каждого ребенка, находящегося на иждивении семьи, с рождения ребенка и до достижения им 16 лет (для учащихся общеобразовательных учреждений до конца обучения). Размер пособия на детей в возрасте до шести лет составляет 70% минимальной месячной оплаты труда, а с шести лет — 60%. Размер этого пособия увеличивается на 50%: 1) на детей одиноких матерей; 2) на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов, и в других случаях, когда взыскание алиментов невозможно; 3) на детей военнослужащих, проходящих военную службу по призыву.

Пособие на ребенка не выплачивается: 1) на детей, находящихся на полном государственном обеспечении; 2) на детей, находящихся под опекой попечителя, который получает деньги на их содержание; 3) на детей, проживающих с родителями, которые работают в посольствах, консульст-

вах, организациях и предприятиях РФ, в международных организациях и учреждениях иностранных государств за рубежом, а также на детей родителей, постоянно проживающих за пределами РФ; 4) на детей родителей, лишенных родительских прав.

Размер пособия на ребенка в районах, где установлен районный коэффициент к зарплате, определяется с применением этих коэффициентов.

Пособие на ребенка выплачивается на текущий месяц по месту работы или учебы матери (если мать не работает и не учится — по месту учебы или работы отца, опекуна). На детей одиноких матерей или родителей, которые уклоняются от уплаты алиментов, военнослужащих, проходящих службу по призыву, неработающих родителей, детей, получающих социальную пенсию и пенсию по случаю потери кормильца, пособие выплачивается органами социальной защиты населения.

Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до полутора лет выплачивается находящимся в отпуске по уходу за ребенком работающим матерям (отцу, усыновителю, опекуну, родственнику, фактически ухаживающему за ребенком), на которых распространяется право на государственное социальное страхование, а также матерям-военнослужащим и учащимся с отрывом от производства. Кроме того, пособие по уходу за ребенком получают женщины, уволенные в связи с ликвидацией предприятия в период беременности и отпуска по уходу за ребенком до полутора лет, если они не получают пособия по безработице. Пособие по уходу за ребенком выплачивается в размере 100% минимальной оплаты труда, независимо от числа детей, за которыми осуществляется уход. Учитываются районные коэффициенты в тех местностях, где они уста-

новлены к зарплате. Пособие выплачивается со дня предоставления отпуска по уходу за ребенком вместе с единым месячным пособием на каждого ребенка. Пособие не выплачивается лицам, находящимся за рубежом (кроме работающих в вооруженных силах, временно находящихся на иностранной территории).

Пособие по беременности и родам выплачивается женщинам во время декретного отпуска (140 дней) в размере полного заработка. В случае осложненных родов и при рождении двух и более детей длительность отпуска и выплаты пособия увеличивается (соответственно до 156 и 180 дней).*

Единовременное пособие при рождении ребенка выплачивается в размере пяти минимальных оплат труда на основании свидетельства о рождении. Работающие матери получают это пособие по месту работы, а неработающие — по месту жительства в органах социальной защиты.

В таких же размерах выплачивается **единовременное пособие на погребение** на основании свидетельства о смерти.

Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается работникам всех отраслей народного хозяйства в следующих размерах: при непрерывном стаже работы до пяти лет — 60% месячного заработка, от пяти до восьми лет — 80%, а свыше восьми лет — 100% заработка. Лицам, имеющим на иждивении трех и более детей, инвалидам ВОВ пособие выплачивается в размере 100% их заработка независимо от стажа непрерывной работы. Установлены льготы для рабочих на подземных работах, в горячих цехах и

* Женщинам, вставшим на учет в женской консультации в ранние сроки беременности (до 12 недель), дополнительно к пособию по беременности и родам выплачивается единовременное пособие в размере 50% минимальной оплаты труда.

на работах с вредными условиями труда, лицам, пострадавшим от атомных аварий, и некоторым другим категориям.

Документом, удостоверяющим временную нетрудоспособность, является больничный лист. Работникам, заболевшим во время отпуска, пособие выплачивается в установленных размерах, в зависимости от стажа работы. Работники, потерявшие трудоспособность из-за трудового увечья или профессионального заболевания, получают пособие в размере 100% независимо от стажа работы.

Безработные получают **пособие по безработице** из Государственного фонда занятости населения РФ. Пособие устанавливается на определенный срок, при этом, чем дольше человек является безработным, тем значительно уменьшается размер пособия, а при достижении предела срока безработицы — полностью прекращается. Пособие по безработице в течение первых трех месяцев выплачивается в размере 75% среднемесячного заработка по последнему месту работы, следующие 4 месяца — 60%, в дальнейшем — 45%. Срок выплаты ограничен 12 месяцами, для лиц предпенсионного возраста — 24 месяцами. После этого человек теряет право на пособие, но может подрабатывать путем первоочередного участия в общественных работах.

Если человеку предложили место работы в соответствии с его профессией и образованием или рекомендовали переучиться, то при отказе от предложенной работы работник теряет право на пособие. Такой подход призван стимулировать активный поиск работы.

Минимальное пособие по безработице не может быть ниже минимальной зарплаты, установленной законодательством РФ, и выше среднего заработка, сложившегося на данной территории.

При направлении безработного на курсы переподготовки ему выплачивается стипендия. Ее размер дифференцируется в зависимости от трудового стажа: до года и выше. В последнем случае пособие устанавливается в размере 75% среднемесячного заработка по последнему месту работы. Крайние границы при этом определены как и у пособия по безработице.

Если же нетрудоспособность по отношению к прежнему месту работы наступила из-за несчастного случая на производстве, то пособие выплачивается в размере 100% среднего заработка и за счет средств соответствующего предприятия.

Кроме государственных пособий работники могут получать пособия и другие выплаты социального характера из фондов экономического стимулирования своего предприятия. Вид пособия, его размер и условия предоставления полностью определяет само предприятие исходя из своих возможностей, социальной защищенности работников, других соображений.

Все рассмотренные выше пенсии и пособия являются выплатами из системы социального страхования.

3.3. Другие страховые поступления

Население может быть участником также личного, имущественного, медицинского страхования и страхования ответственности. По этим отраслям страхования выплачиваются возмещения или страховые суммы при наступлении страхового случая, как правило, вызванного возникновением экономического ущерба (потеря имущества или дохода, увеличение расходов и т.д.) по непредвиденным причинам (стихийные бедствия, авария, несчастный случай, болезнь или смерть, действия третьих лиц и т.д.).

Чтобы застраховаться, гражданин (страхователь) должен заключить договор со страховой компанией (страховщиком) и уплатить страховые взносы (иногда называемые «страховыми премиями», что не совсем верно) по установленным страховщиком тарифам. Обычно договор оформляется выдачей лицу страхового полиса — документа, подтверждающего наличие договора и обязательств страховщика при наступлении страхового случая.

Объектом **имущественного страхования** является личное имущество граждан. Основными видами страхований являются: страхование строений (частных жилых домов, дач, садовых домиков и т.д.), страхование животных (сельскохозяйственный скот, принадлежащий гражданам, на случай падежа, гибели и вынужденного убоя от болезней, стихийных бедствий и т.д.), страхование личных транспортных средств (автомобилей и т.д.), страхование домашнего имущества (мебели, одежды, бытовой техники и т.д.). Многие страховые компании дополнительно страхуют домашних животных (кошек, собак и т.д.), приватизированные квартиры, грузы граждан, имущество в местах командировки или отдыха и т.д. Важное значение в последнее время приобретает страхование банковских депозитов, ценных бумаг граждан на случай банкротства заемщика или прекращения выполнения им своих обязанностей.

Имущество может быть застраховано на случай повреждения или гибели при пожаре, стихийных бедствиях, авариях, умышленных или неосторожных действиях третьих лиц, а также на случай хищения. Граждане могут застраховывать имущество как на полную стоимость, так и на часть ее. Соответственно меняется сумма страховых взносов, так как обычно страховой тариф устанавливается в процентах к стоимости застрахованного имущества. Одновременно

изменяется величина максимальной страховой ответственности страховщика. Некоторые страховые компании устанавливают франшизу — минимальный страховой ущерб, ниже которого возмещение не выплачивается. Многие страховщики (АСКО и др.) предоставляют право выбора круга рисков, от которых владелец хочет застраховать свое имущество, с соответствующим изменением величины страхового тарифа. При наступлении страхового случая важно своевременно и правильно оформить документы, подтверждающие его наступление, для предоставления в страховую компанию. При дорожно-транспортном происшествии — справку ГАИ, при краже имущества — справку о возбуждении уголовного дела, при пожаре — справку пожарной инспекции и т.д. Почти все договоры имущественного страхования заключаются добровольно. Исключение составляет обязательное страхование принадлежащих гражданам строений и сельскохозяйственных в тех регионах, где по решению местных властей оно проводится.

Объектом личного страхования являются жизнь и здоровье граждан. Здесь часто застрахованным (лицом, получающим страховое возмещение) является не страхователь, а другое лицо (члены семьи и т.д.). Классические виды страхования на случай смерти и потери трудоспособности предусматривают выплату страховой суммы только при наступлении смерти страхователя или застрахованного (другому лицу — страховприобретателю), при наступлении несчастного случая или стойкого расстройства здоровья. В некоторых случаях такие договоры заключают предприятия, страхующие работников за свой счет (прежде всего по профессиям, связанным с повышенным риском).

Более распространенными видами личного страхования являются **накопительные**, в которых страхование от обыч-

ных страховых рисков сочетается с обязанностью страховщика выплатить всю страховую сумму гражданину по истечении срока действия договора. К ним относятся страхование детей (до достижения возраста 18 лет), страхование к бракосочетанию (до вступления в брак или до достижения определенного возраста) и смешанное страхование жизни страхователя (до истечения срока действия договора). Гражданам это позволяет скопить определенную сумму денег к конкретному сроку или событию. По существу, это кредитные договоры с элементами страхования. В условиях высокой инфляции и экономической нестабильности в стране невыгодно и рискованно заключать договоры на длительный срок, поэтому страховые компании страхуют по накопительным видам обычно на срок до года. Чтобы создать интерес у населения, страховщики предлагают выплату страховой суммы в больших размерах, чем величина уплаченных страховых взносов.

Наравне с добровольным личным страхованием достаточно широко распространено **обязательное страхование**. К нему относится страхование пассажиров дальнего следования от несчастных случаев. Страховой взнос включается в стоимость билета. За счет средств государственных ведомств и учреждений производится обязательное страхование воспитанников детских домов и школ-интернатов, работников налоговой полиции и таможенной службы, органов внутренних дел, некоторых категорий медицинского персонала и других сотрудников, чья работа связана с повышенным риском. Особое значение в связи с различными вооруженными конфликтами приобретает обязательное страхование военнослужащих, осуществляемое Военно-страховой компанией.

Военно-страховая компания, созданная в 1992 году, осуществляет обязательное страхование военнослужащих согласно Постановлению правительства РФ от 05.04.93 №295. В случае гибели офицера, прапорщика, мичмана, сверхсрочника, контрактника, военнослужащей женщины выплачивается по 25 окладов денежного содержания, а в случае гибели военнослужащего, проходящего службу по призыву, 25 минимальных размеров оплаты труда на каждого члена семьи. Право на получение страховой суммы имеют жена, родители, дети, не достигшие 18 лет, а если дети продолжают учиться, то до 23 лет. Кроме того, членам семьи выплачивается в равных долях единовременное пособие в размере 120 окладов денежного содержания (минимальная зарплата).

Если в период прохождения службы военнослужащему будет установлена инвалидность, инвалиду I группы выплачивают 75 окладов денежного содержания (месячных минимальных оплат труда), инвалиду II группы — 50 окладов, III группы — 25 окладов. В случае тяжелого ранения (контузии, травмы) — 10 окладов, легкого ранения — 5 окладов.

За два года было выполнено 150 тыс. страховых обеспечений на общую сумму свыше 100 млрд. руб. (в том числе 3/4 — в 1994 г.).

В настоящее время все виды страхования (кроме обязательных) осуществляются коммерческими страховыми компаниями, которые самостоятельно определяют конкретные виды и объекты страхования, размеры страховых тарифов, правила и условия страхования. Тарифы являются, по существу, ценой страховых услуг, с которой тесно связан материальный интерес страхователя. Для потенциальных страхователей полезно знать примерные размеры

тарифов и условия, сложившиеся на страховом рынке (см. табл. 7).

Таблица 7. Основные виды страхования и тарифы для физических лиц

Виды страхования	Срок договора	Что является страховым событием	Страховой тариф в % от страх. суммы
1. ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ			
Страхование жизни	1мес. — 20 лет (обычно 1 год)	Окончание срока действия договора, смерть, травма на производстве и в быту	0,8-3
Страхование от несчастных случаев	1мес. — 5лет (обычно 1 год)	Травма, полученная в результате несчастного случая, случайное острое отравление, некоторые заболевания, смерть, наступившая от указанного в договоре события	0,5-20
Страхование детей от несчастного случая	1 год	Травма, полученная в результате несчастного случая, случайное острое отравление, некоторые заболевания, смерть ребенка	0,5-10
Коллективное страхование от несчастного случая	от 1мес	Травма, случайное острое отравление, смерть в результате травмы	0,8-3
Страхование отдельных рисков	от 1 мес	Травма, случайное острое отравление, оговоренные заболевания	0,5-2
2. ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ			
Страхование строений	от 1 года	Пожар и др. несчастные случаи, стихийное бедствие, действия третьих лиц	0,1-1

Виды страхования	Срок договора	Что является страховым событием	Страховой тариф в % от страховой суммы
Страхование домашнего имущества	от 1 мес.	Повреждение или уничтожение имущества в результате несчастного случая, стихийных бедствий и действия третьих лиц	1-5
Страхование животных	1 год	Гибель или вынужденный убой в результате несчастного случая, болезни, кражи	5-20
Страхование транспорта	от 1 мес.	Ущерб, происшедший вследствие ДТП, действия третьих лиц, непредвиденных обстоятельств, стихийного бедствия	1-12
3. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ			
Страхование гражданской ответственности	1 год	Предъявление страхователю имущественных претензий в соответствии с нормами гражданского законодательства о возмещении ущерба, причиненного страхователем в результате своей деятельности	0,2-6

Источник: Экономика и жизнь, 1994, №8, с. 15.

При заключении договоров страхования граждане, так же как и при совершении других операций по инвестированию своих средств, подвергаются риску потерять свои взносы в случае банкротства страховой компании или ее недобросовестности. Чтобы уменьшить величину риска, необходимо прежде всего убедиться, что компания имеет

лицензию на данный вид страховой деятельности, выданную Росстрахнадзором РФ.

Узнайте, какой размер уставного капитала фирмы и как давно и исправно она функционирует (выполняет свои обязательства перед страхователями). Чем крупнее капитал фирмы, тем при прочих равных условиях выше ее финансовая устойчивость, и чем дольше фирма работает, тем больше вероятность, что она будет выполнять свои обязанности и впредь.

Перед заключением договора внимательно изучите правила страхования данной компании, особенно места, касающиеся условий наступления страхового случая и выплаты возмещения, определения величины ущерба, срока окончания действия договора, порядка разрешения спорных вопросов. Помните, что обнаруженные вами нечеткие формулировки, допускающие двойственное толкование, или заведомо невыполнимые условия могут быть использованы страховой компанией для уклонения от своих обязанностей при наступлении страхового случая.

Глава 4. Доходы от предпринимательской деятельности

Доходы от предпринимательской деятельности включают в себя доходы граждан от коммерческой деятельности, которая осуществляется без образования юридического лица. К такой деятельности, в основном, относится три группы занятий:

- 1) частная неорганизованная торговля;
- 2) надомное и кустарное производство;
- 3) оказание частных услуг.

В 1994 г. 27% всего розничного товарооборота в стране было осуществлено продажей с рук на рынках и улицах (или 57 трил. руб.). Таким способом продается сейчас населению 70% всего объема одежды и трикотажа, 40% обуви, 1/3 чулочно-носочных изделий, 9% ткани, свыше 30% мяса и птицы, 8% рыбы, 2-5% колбас. животного и растительного масла, яиц, сыра.*

Доходность этого вида деятельности варьируется в очень широком диапазоне и зависит от многих факторов (разновидности товара, времени и места торговли, уровня цен на аналогичные товары в организованной торговле и т.д.).

Например, в Москве весной 1995 г. в предпраздничные дни продажа у станций метро наборов конфет давала за один час доход в 130 тыс.руб. или 30 дол. (торговая наценка уличного продавца до 50%, товарооборот до 200 тыс.руб.). Есть примеры и более высоких доходов, но они достаточно редки, так как обусловлены очень благоприятной конъюнктурой.

* «Торговая газета» от 1 февраля 1995 г., с. 2

В печати приводились данные о средней норме прибыли при торговле легковыми автомобилями и видеотехникой (10%), сигаретами (38-59%), пивом (75-89%), водкой (67-87%), шампанским (55%), газированной водой (72%), жевательной резинкой (86%), шоколадками (43-21%), колбасой «саями» (60 %) и другими наиболее доходными товарами.* Однако конъюнктура рынка постоянно меняется, а вместе с ней и прибыльность торговли определенными товарами. Данные по наиболее прибыльным товарам и их поставщикам за апрель 1995 г. для Москвы приведены в табл. 8.

Таблица 8. Самые прибыльные товары с доходностью свыше 50% для розничной торговли в г. Москве (в апреле 1995 г.)

Товар	Название фирмы, телефон	Минимальная оптовая цена, руб.	Средняя розничная цена, руб.	Возможная рентабельность, %
<u>Сигареты</u>				
Bond Street	Альф, 273-36-65	1140	2300	101
L&M	Интертех, 917-05-67	1950	3033	56
<u>Родка</u>				
Rasputin, 0,7л	Бисан, 230-79-66	8160	14200	74
Столичная, 0,5 л	Кентавр-Сокольники, 268-99-00	6895	11667	69
Кремлевская, 1 л	Веско, 118-88-77	12770	19800	55
<u>Пиво</u>				
Bavaria (бан.)	Веско, 118-88-77	2090	4200	101
Faxe (бан.)	Большая медведица, 971-58-91	1789	3333	86

* Хозяин, 1994, №17.

Товар	Название фирмы, телефон	Минимальная оптовая цена, руб.	Средняя розничная цена, руб.	Возможная рентабельность, %
Напитки				
Coca-Cola, 0,33 л	Новосисм, 115-24-71	1160	2325	100
Чай				
Milford, 35 г.	Эдвард, 113-83-72	3032	4800	58
Жевательная резинка				
Stimorol	Торгсервис, 213-87-27	738	1340	82
Wrigley's	Продоптторг, 374-79-56	738	1325	80
Orbit	ОТЛ, 135-94-00	958	1600	67
Шоколад и батончики из шоколада				
Wispa	Гидразр, 945-71-85	1235	2125	72
Вдохновение, 100 г.	Торгсервис, 213-87-27	3000	5850	95
Mauxion	«Торговый Дом», 208-06-32	1771	2860	61
Консервы				
Ветчина датская, 454 г.	Компо, 360-80-40	6888	12400	80
Свинная тушенка (имп.) 500 г.	Инпрост, 245-14-50	3788	6000	58
Сельдь в соусе, 120 г.	Лавр, 197-10-01	4595	8000	74
Осетровый балык, 250 г.	Росич, 965-34-73	17000	25900	52

Примечание:

Товары выбраны из данных, приведенных газетой «Русский бизнес», 1995, №12. Газета «Русский бизнес» регулярно публикует сведения о самых прибыльных товарах (издается со второго полугодия 1994 г.).

Если предположить, что средний товарооборот уличного продавца примерно равен товарообороту на одного заня-

того в организованной торговле (по прогнозу Роскомторга в 1995 г. он должен составить 116 млн. руб. в год или 58 тыс.руб./чел.-ч)*, а средняя торговая наценка устанавливается им в пределах 10-20% от продажной цены товаров, тогда среднюю доходность этого вида деятельности населения можно оценить в 5-12 тыс.руб. или 1,2-3 дол./чел.-ч (в начале 1995).

Существенную роль в частном товарообороте занимает деятельность «челноков» — людей, периодически выезжающих за границу с целью закупки товара для последующей продажи его в России. Подавляющее число «челноков» занято этим бизнесом по совместительству, имея еще какую-нибудь постоянную работу, так как чувствуют, что рано или поздно все это «прикроется». Однако из года в год армия «челноков» и их обороты растут. В 1993 г. в зарубежные туристические поездки ездило 970 тыс. россиян, из них по оценкам специалистов — 80% в качестве «челноков». «Челноками» было ввезено в страну в 1993 г. товаров на 2974 млн. дол. или 10% всего Российского импорта.** Наиболее популярны поездки в Польшу, Китай, Турцию, Грецию. Самой дешевой в этом смысле страной считалась Польша, так как туда можно было съездить, имея 500 дол. и 120 тыс.руб. Вывезенные из Польши водолазки, платья на лайкровой основе, дутые сапожки, свитеры, чайники, тефлоновые сковородки гарантировали в 1994 г. получение 70-80% прибыли. Из Китая наиболее выгодно везти пуховики, трикотаж, из Турции — кожаные изделия, из Греции — шубы из натурального меха.*** Выездные документы приобретаются через ОВИР, фирмы-посредники, туристи-

* Рассчитано по данным: «Торговая газета» от 15 февраля 1995 г., с. 2.

** «Деловой мир» от 30 июля 1994 г., с. 4.

*** Экономика и жизнь, московский выпуск, 1994, №2, с. 8.

ческие агентства, систему «Спутник». В России «челноки» сбывают товар сами на вещевых рынках или по сниженным ценам местным торговцам, либо внутренним «челнокам» для торговли на периферии, либо по заранее сделанным заказам частным лицам или фирмам.

Деятельность «челноков» достаточно рискованная, как на всех челночных маршрутах им приходится иметь дело с рэккетом, воровством, коррупцией. Поэтому начинают этот бизнес, пользуясь советами «опытных людей», часто в составе компании.

В 1994 г. Государственный таможенный комитет принял новые правила ввоза физическими лицами товаров, не предназначенных для производственной и коммерческой деятельности. В частности, было предусмотрено снижение суммы, на которую частные лица могут беспошлинно ввозить товары, с 5000 дол. до 2000 дол., если срок пребывания их за рубежом не превышал 6 месяцев, и до 1000 дол., если гражданин пробыл за рубежом более 6 месяцев. Если общая сумма товара превышает положенную квоту, или товар пересылается в адрес физического лица без уведомления этого лица через таможенную границу, или товар предназначен для производственной и коммерческой деятельности (определяют по характеру и количеству товаров, частоте перемещения его через границу одним лицом и т.д.), тогда он облагается таможенным платежом по единой ставке в 60% таможенной стоимости товара.

Предпринимательство в сфере индивидуальной трудовой деятельности и частной практики в настоящее время чрезвычайно разнообразно и оказывает населению практически все виды услуг бытового и социально-культурного характера. Однако в основном этот бизнес концентрируется на ограниченном круге услуг, наиболее доходных и пользующихся

повышенным спросом. Если о нем судить по текстам объявлений, публикуемых в газете «Из рук в руки» (в каждом номере газеты публикуется 3-4 тыс. объявлений с предложением услуг), то в феврале 1994 г. из всех предложений приходилось на строительство и ремонт домов и квартир — 26,1%, продажу собак и кошек — 23,8%, репетиторство и обучение — 15,7%, ремонт бытовой техники — 6,4%, ремонт автомобилей — 5,5%, медицинские услуги — 4,7% (в том числе 1/3 по массажу), ветеринарную помощь, дрессировку, стрижку животных — 3,0%, услуги домработниц, нянь, гувернеров — 2,4%, астрологию, гадание, колдовство — 1,8%, перевод с иностранных языков — 1,5%, компьютерный набор текстов, машинописные работы — 1,5%, прочее — 7,6%.

Эти цифры могут служить определенным ориентиром в оценке распределения индивидуального предпринимательства в г. Москве в сфере услуг, оказываемых преимущественно населению. В других городах эта структура будет отличаться. Надо иметь также в виду то, что некоторую часть объявлений дают предприятия бытового обслуживания, частные фирмы и другие организации.

Доходность сильно колеблется по видам деятельности в зависимости от сложности и интенсивности затраченного труда, уровня материальных затрат, конъюнктуры и т.д.

Так, при ремонте квартир в феврале 1994 г. доходность наиболее массовых видов работ, если судить по объявлениям газеты «Из рук в руки», была чаще всего следующая: оклейка стен обоями — около 7 дол./ч (при цене 10 тыс. руб./кв. м и трудоемкости 0,32 чел.-ч/кв. м), окраска стен и т.д. — до 14-21 дол./ч (при цене 10-15 тыс. руб./кв. м и трудоемкости — 0,16 чел.-ч/кв. м), настилка линолеума —

до 6 дол./кв. м (при цене 10 тыс. руб./кв. м и трудоемкость — 0,4 чел.-ч/кв. м)*.

Цена на породистых собак и кошек колеблется от 10 до 700 дол. и зависит от породности, родословной, сезона продажи. Для расчета ориентировочной доходности возмездия персидских котят, средняя цена на которых равна 100 дол. (при наличии родословной). При двух запусках в год, средней рождаемости — три котенка, от одной кошки в год можно получить четырех товарных котят (остальные идут хозяину кота), средняя трудоемкость ухода (по оценкам владельцев) 0,5 часа в день на одну кошку, отсюда средняя доходность получается около 2 дол./ч.

По данным газеты «Из рук в руки» цены на услуги репетиторов и учителей в феврале 1995 г. колебались от 5 до 30 дол./ч (60 мин) и зависели от предмета обучения, квалификации репетитора (студент, ассистент, доцент). Наиболее распространенный уровень цен 10 дол./ч (при подготовке к поступлению в вузы).

Доходность услуг домработниц, нянь, гувернеров чаще всего на уровне 1,5-2 дол./ч.

Цена печатания одной страницы текста в среднем 1 тыс. руб. При средней производительности машинистки 4 страницы в час это обеспечивает доходность 4 тыс. руб. или 1 дол./ч. Набор на компьютере повышает производительность, и соответственно доход, в два раза (хороший оператор может набрать в день до 100 листов).

При цене за перевод иностранного текста 10-15 тыс. руб. за одну машинописную страницу и средней трудоемкости работы 1 стр./ч доходность составляет 10-15 тыс. руб. или 2-3 дол./ч.

* Букреев С.И. Как построить самому дом. М.: Московский рабочий, 1959; газета «Из рук в руки» за февраль 1995.

Наиболее распространенный вид медицинских услуг — массаж стоит 20-25 тыс. руб. за сеанс длительностью 30-40 мин. (с выездом на дом), что с учетом времени на дорогу (будем считать 1,5 часа) дает доходность 10-12 тыс. руб. или 2-3 дол./ч.

Услуги частного извоза предлагались на условии поврежденной оплаты водителям со своим автомобилем за 500 дол./месяц, что при обычной 40-часовой рабочей неделе означает доходность 3 дол./ч. В середине 1994 г. проезд в частном автомобиле стоил 600-1000 руб./км, что при среднечасовом пробеге 12,5 км (средние данные по таксомоторам за 1988 г.) дает доход 7-12,5 тыс.руб. или 3-5 дол./ч (без учета затрат на бензин, износ и ремонт автомобиля и т.д.).

По другим сферам деятельности уровень доходности можно определить по патентным сборам, разработанным налоговой службой по определенным видам индивидуальной трудовой деятельности. В табл. 9 приведен уровень патентных сборов по 28 видам деятельности. Хотя данные относятся к концу 80-х годов, они могут служить для оценки сравнительной доходности в настоящее время.

Таблица 9. Относительная доходность отдельных видов индивидуальной трудовой деятельности в 80-е годы (исчисленная по размерам взимаемых патентных сборов)

Вид индивидуальной трудовой деятельности	Относительная доходность (в условных единицах)
Выращивание и продажа аквариумных рыб и декоративных птиц	1
Музыкальное обслуживание торжеств и обрядов	1,4
Заготовка и продажа зоокормов	1,6

Вид индивидуальной трудовой деятельности	Относительная доходность (в условных единицах)
Стенографические, машинописные и переплетные работы	1,65
Ремонт и заточка режущих инструментов	2,35
Изготовление игрушек и сувениров	2,5
Изготовление керамических и гончарных изделий	2,55
Парикмахерские и косметические услуги	2,5
Изготовление бондарных изделий	2,7
Изготовление вязаных изделий	2,7
Жестяные и кровельные работы	2,6
Стекольные работы	2,75
Плотничьи и столярные работы	3,1
Изготовление одежды	3,1
Ремонт часов	3,1
Изготовление головных уборов	3,2
Изготовление искусственных цветов и венков	3,2
Обивка дверей, мебели, ремонт и врезка замков	3,2
Ремонт галантерейных изделий	3,25
Ремонт обуви	3,25
Фотографирование и др. фотоработы	3,4
Ремонт бытовых машин и приборов	3,65
Ремонт и настройка музыкальных инструментов	4,0
Ремонт радиотехнической аппаратуры	4,1
Строительство, ремонт, оборудование и благоустройство жилищ, садовых домиков, гаражей	4,7
Техобслуживание и ремонт автомобилей	4,95
Ремонт металлоизделий	5,59
Частный извоз	5,6

Все более важным элементом доходов от предпринимательской деятельности становятся доходы владельцев частных предприятий, имеющих статус юридического лица. В основном это малые предприятия, к которым по действующему законодательству относятся в промышленности и строительстве предприятия с числом работников до 200 человек, в науке — до 100 человек, в других производственных сферах — до 50 человек, в непроизводственной сфере и торговле — до 15 человек. Количество малых предприятий быстро растет и к концу 1994 г. достигло 1038 тысяч с общим числом занятых 9,5 млн. чел. Наибольшее число малых предприятий сосредоточено в торговле и общественном питании — около 42% (см. табл. 10). К числу малых предприятий можно отнести и фермерские хозяйства, число которых достигло 286 тысяч. В настоящее время малым предприятиям предоставляются значительные налоговые, амортизационные, инвестиционные льготы, оказывается прямая финансовая помощь из фондов поддержки предпринимательства и т.д. Однако эти и другие вопросы организации финансов малых и других частных предприятий являются областью функционирования общественных финансов, а значит выходят за рамки данной книги.

Таблица 10. Число малых предприятий (тыс. ед.)

Основные направления работы предприятия	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1994 г. в % к итогу
Всего предприятий	268,0	567,0	865,0	1038	100
в том числе:					
промышленные	37,9	60,0	94,7	104	10
строительные	51,9	72,9	92,9	101	10
торговля и общепит	124,4	275,5	397,5	420	40

Основные направления работы предприятия	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1994 г. в % к ито
осуществляющие общую коммерческую деятельность	7,2	20,6	63,9	160	15,4
научные и обслуживающие науку	10,6	35,9	64,8	90	8,6
других отраслей	36,0	95,1	151,9	163	15,7

Примечание:

Данные взяты из газеты «Экономика и жизнь», 1995, №7, с. 1.

Источником доходов владельцев индивидуальных частных предприятий является прибыль. Уровень доходности наиболее популярной сферы малого бизнеса — торговли в настоящее время можно оценить по прогнозным расчетам Минкомторга РФ. По ним в 1995 г. торговые предприятия будут иметь в среднем на одного работника розничный товарооборот — 116 млн.руб./год. и объем прибыли — 2,7 млн. руб.* Для владельца магазина с числом работающих 10 чел. (средний размер торгового предприятия) это означает получение дохода в виде прибыли на сумму 27 млн.руб./год или 16 млн. руб. после уплаты налога. В расчете на один отработанный час (при годовом фонде времени 2 тыс.часов) доход равняется 8 тыс.руб./ч (за вычетом налогов с прибыли) или около 2 дол./ч (при валютном курсе в феврале 1995г.). Конечно, реальный уровень доходов частных предприятий колеблется в очень широких пределах (в зависимости от профиля, местонахождения, конъюнктуры и т.д.) и далеко не всегда может быть оценен в полном объеме по официальным данным.

Фермерские хозяйства в 1993 г. производили 5,1 млн. т зерна, 1 млн. т сахарной свеклы, 273 тыс. т подсолнечника.

* «Торговая газета» от 15 февраля 1995 г., с. 2.

376 тыс. т картофеля, 102 тыс. т овощей, 84 тыс. т мяса (в убойном весе), 495 тыс. т молока, 83 млн. шт. яиц, 2,4 тыс. т шерсти. Общая стоимость этой продукции по действующим закупочным ценам составила 479 млрд. руб. или в расчете на одно фермерское хозяйство (общее число хозяйств на начало 1994 г. — 183 тыс.) — 2,6 млн. руб. Если предположить, что в среднем в одном хозяйстве занято только два работника (сам фермер и кто-то из членов семьи), тогда среднемесячная выручка на одного занятого фермерским трудом окажется равной 109 тыс.руб. (2,62 млн. руб./12х2), что несущественно превышало среднюю заработную плату по народному хозяйству.

После того, как из выручки будут вычтены материальные затраты, налоги и другие обязательные платежи, проценты за кредит и т.д., то окажется, что среднемесячный доход фермера ниже, чем в других отраслях народного хозяйства и не оправдывает пока трудовых затрат и предпринимательского риска в этой важной сфере деятельности.

Глава 5. Доходы от личного подсобного хозяйства

В начале 90-х годов на доходы от личного подсобного хозяйства приходилось в среднем 6% совокупного дохода рабочих и служащих, а у колхозников — до 42%.*

Сейчас, когда рост цен на многие продукты питания обогнал в несколько раз общий уровень инфляции, доходность подсобного сельского хозяйства резко возрастает. В табл. 11 приведена ориентировочная доходность пяти соток посевов некоторых овощных и плодовых культур при средней урожайности приусадебных хозяйств и средних розничных ценах г. Москвы. Из таблицы видно, что с площади, доступной для любого садового участка, можно получить доходы, равные от 1 до 12 средних месячных зарплат. Особенно высокодоходными являются капуста, свекла, морковь.

Таблица 11. Доходность некоторых сельхозкультур

Наименование сельскохозяйственной культуры	Ср. урожайность в лич. хоз-ве, кг/кв.м ⁴⁾	Ср. рознич. цены в сентябре 1994 г., руб./кг	доход с 5 соток	
			в тыс. руб.	в % к ср. зарплате ¹⁾ (205 тыс.руб.)
1	2	3	4	5
Картофель	2-3	600 ³⁾	600-900	293- 439
Горох, фасоль	0,5-0,7	800 ²⁾	200-280	98-137
Капуста белокоч.	4-6	800	1600-2400	780-1170
Лук репка	1,5-2,5	1500	1125-1875	549-915

* Российская Федерация в 1992 году. Стат. ежегодник. М.: Республиканский информационно-издательский центр, 1993, с 162-163.

1	2	3	4	5
Морковь	4-6	700	1400-2100	683-1024
Свекла	4-6	800	1600-2400	780-1170
Огурцы (откр. грунт)	2,5	1000 ²⁾	1250	610
Помидоры (откр. грунт)	2-4	1000	1000-2000	488-976
Яблоки	0,5 ⁵⁾	2200	475	232

¹⁾ средняя зарплата за январь-ноябрь 1994 г. по народному хозяйству (Экономика и жизнь, 1995, №1)

²⁾ средние цены летом 1994 г.

³⁾ средние цены в октябре 1994 г.

⁴⁾ Приусадебное хозяйство, 1982, №6, с. 31.

⁵⁾ Народное хозяйство РСФСР в 1989, М.: 1990, с. 491.

Деловой мир, 1994, от 21 сентября, с. 5, за октябрь 1994.

Доход может быть значительно больше за счет увеличения обрабатываемой площади, улучшения агротехники, применения высокоурожайных сортов и высоких доз удобрений.

Ручной земледельческий труд в свете новых цен может оказаться для многих рентабельнее, чем «хождение на работу».

Возьмем для примера не самую доходную культуру — картофель. По хронометражу, выполненному автором, полная трудоемкость на обработку картофельного поля площадью 100 кв.м на личном приусадебном участке составляет 22 чел.-ч (в том числе весенняя вскопка лопатой занимает 5 часов, внесение удобрений и посадка картофеля — 6,5 часа, окучивание — 3,5 часа, выкапывание картофеля вилами — 6,5 часа) или 0,22 чел.-ч/кв.м. Урожайность участка составила 3 кг с 1 кв. м и при трудоемкости 1 чел.-ч было получено 13,5 кг картофеля, что по розничным ценам сентября 1994 г. соответствовало доходу в размере 7-8 тыс. руб./ч. Средняя зарплата по народно-

му хозяйству в январе — ноябре 1994 г. составляла 205 тыс. руб. или 1,2 тыс. руб. на один отработанный час, что в 6-7 раз меньше, чем при возделывании картофеля на личном приусадебном участке.*

Почти невероятно, но при нынешних «диких ценах» на продукты даже выращивание и выпечка хлеба дедовским крестьянским способом экономически выгоднее, чем зарабатывание его на среднем предприятии или в учреждении. Чтобы купить 1 кг пшеничного хлеба в июле 1994 г., среднему работнику надо было отработать примерно 1 чел.-ч (средняя зарплата по народному хозяйству составляла 1,1 тыс. руб./ч). А вот чтобы с помощью сохи, серпа и цепа получить 1 кг зерна, крестьянские хозяйства затрачивали в XIX и начале XX века — около 0,5 чел.-ч.** Если добавить затраты труда на помол зерна (0,01 чел.-ч)*** и домашнюю выпечку хлеба (около 0,15 чел.-ч),**** то получим менее 0,7 чел.-ч/кг зерна, а с учетом припека трудоемкость 1 кг хлеба будет еще ниже. Конечно, мы не учитываем разную интенсивность труда, качество хлеба и многое другое. Но пример не служит призывом вернуться к прежнему натуральному хозяйству.

Для оценки трудоемкости производства воспользуемся данными по бюджетным обследованиям крестьянских хозяйств за 1923/24 г., техническая оснащенность которых была близка современному личному подсобному хозяйству. Средняя выработка продукции составляла (данные по

* Здесь и далее при расчете доходности сельхозпродукции не учитывается трудоемкость ее реализации.

** «Крестьянские бюджеты 1923/24 г.» ЦСУ СССР 1927 г. (средние данные по Центрально-промышленному району).

*** «Настольная книга для русских сельских хозяйств». С-Пб.: издание А.Ф.Девриена, 1875 г., т. 2, с. 558.

**** Маркель П.С. Организация хлебопекарного производства. Л.: 1933, с. 13.

Центрально-промышленному району в пересчете на один затраченный взрослым мужчиной рабочий день длительностью 10 час): 130 кг картофеля (13 кг за 1 час), 110 кг сена (11 кг за 1 час), 60 кг овощей (6 кг за 1 час), 60 кг фруктов (6 кг за 1 час). Конечно, по отдельным овощным, ягодным и плодовым культурам цифры очень отличаются от средних. Так, овощи закрытого грунта более трудоемки, чем овощи, выращиваемые в открытом грунте, затраты труда на один кв. м тепличных огурцов в два раза ниже, чем тепличных помидоров и т.д. Трудоемкость 1 кг смородины около 0,5 чел.-ч (в том числе 70% затрат приходится на сбор ягод), клубники 1-0,7 чел.-ч и т.д. Еще больше трудоемкость зависит от природно-климатических условий, сорта, выбранной агротехники, наконец, от качества рабочей силы (для пенсионеров и подростков затраты времени возрастают в 1,5-2 раза и более).

Соотношение цен и уровень доходности отдельных видов плодородной продукции также сильно колеблется под влиянием конъюнктурных и других факторов. Так, если в 1990-92 г. средние розничные цены на картофель, овощи, фрукты и ягоды находились в отношении 1:2:5, то зимой 1995 г. в Москве картошка стояла уже дороже свеклы, моркови, капусты и только в два раза дешевле яблок. По средним ценам 1990-92 г. доходность картофеля и овощей в расчете на 1 чел.-ч трудозатрат была в среднем одинаковая, а фруктов и ягод — в два раза выше. В начале 1995 г. наиболее доходными оказались картошка и яблоки.

Существенным резервом роста доходов от растениеводства для многих хозяйств является расширение посевной площади за счет неиспользуемой земли собственного приусадебного участка, а также, где это возможно, использование прилегающих участков или разработка делянок на пусты-

рях и т.д. Вовлечение в оборот дополнительных земель сдерживает ограниченный бюджет свободного времени. Так, весенняя перекопка лопатами участка площадью 15 соток требует 15 рабочих дней длительностью 10 часов (средняя производительность ручной перекопки 10 кв.м/ч), что для многих владельцев невыполнимо (особенно дачников). Поэтому для обработки значительных площадей требуется максимальная механизация труда. Так, мотокультиватором «Крот» одну сотку земли можно вскопать за 1 час (кроме целины), причем отпадает необходимость в последующем бороновании. При оснащении мотокультиватора сменными орудиями можно механизировать окучивание и выкапывание картофеля, кошение травы, перевозку грузов (до 250 кг) и т.д. В начале 1995 г. мотокультиватор «Крот» стоил 500 тыс. руб., а вместе с комплектом орудий (колеса, окучник, вибрационный картофелекопатель) — около 800 тыс. руб. (ок. 230 дол.). За эти деньги можно было бы купить 400-600 кг картошки (по московским ценам). Если учесть, что такое количество картошки можно собрать с 2-3 соток, то окупаемость мотокультиватора будет исчисляться в современных условиях всего несколькими часами работы. При наличии больших площадей пашни (0,25 га и более) или при больших объемах транспортных работ на участке целесообразнее приобретение более мощного, но и более дорогого мотоблока.

На ручной полив огорода уходит ежедневно до 1 чел.-ч. Его могут заменить один или несколько переставляемых распылителей (радиус полива достигает шести и более метров). При наличии водопровода капитальные затраты минимальны, а при отсутствии водопровода, в основном, определяются ценой насоса (электрический «Родник» в начале 1995 г. стоил около 100 тыс. руб. или 20-25 дол., что

примерно равнялось средней недельной зарплате по народному хозяйству). В районах с дефицитом воды целесообразно применение очень экономичной и не требующей обслуживания системы капельного полива, состоящей из уложенных вдоль грядок пластиковых трубок (диаметром 5-10 мм) с проколотыми в нужных местах отверстиями и соединенными с бочкой воды. На 1 кв. м в среднем требуется 1 м трубок.

Эффективным методом экономии труда на прополке является мульчирование посевов (земляники и т.д.) темной пленкой или обработка гербицидами. Например, внесенная весной под посадки земляники симазина или ленацила (до 30 г на сотку) до 80% и более снижает затраты труда на прополку.*

Уборка трудоемких ягодных культур (смородины и т.д.) с помощью ручного электровибратора (покупного или самодельного, сделанного на базе электродрели) сокращает затраты труда в три-четыре раза (один человек за смену может собрать 60-70 кг ягод смородины, причем на кустах остается не более 3-5% ягод).** С помощью мотокультиватора «Крот» с вибрационным картофелекопателем можно выкопать за 1 час картошку с одной сотки, что в 20-30 раз быстрее, чем вручную вилами. К сожалению, мощности мотокультиватора хватает только для копки корнеплодов на рыхлых почвах.

Существуют и другие средства рационализации личного подсобного хозяйства. Некоторые умельцы реализовали на своих участках даже оригинальные проекты автоматизации земельных работ. Так, в журнале «Приусадебное хозяйст-

* Бурмистров А.Д. Ягодные культуры. Л.: Агропромиздат, 1985, с. 65, 71.

** Там же, с. 172 и Гольдман В.Б. Приспособления по уходу за садом и огородом. М.: 1982, с. 13-14.

во» было описано, как на одном из участков под Люберцами сделали устройство, состоящее из длинной балки, собранной из труб, один конец которой закреплен на оси в центре поля, а другой с помощью двухколесной тележки с мотором перемещается по кругу. На балке с помощью каретки прикрепляются навесные орудия (плуг, борона, сеялка, распылитель), которые во время движения тележки по кругу совершают спиралеобразные движения, обрабатывая все поле внутри круга без участия человека. Позже более современная установка была описана в журнале «Моделист-конструктор» (1990 г., №1) применительно к теплице. К сожалению, оценить эффективность и самокупаемость таких устройств пока затруднительно.

Доходность личного подсобного хозяйства может быть увеличена за счет экономии материальных затрат. В последние годы резко подорожал семенной материал. Сократить затраты на его приобретение можно, если: 1) перейти на самозаготовку семян и посадочного материала; 2) приобретать семена осенью, когда цены на них минимальны, и хранить в оптимальных условиях (чтобы обеспечить высокую всхожесть); 3) для посева применять овощные сеялки (сокращают расход семян). Затраты на покупные минеральные и органические удобрения можно сократить, если: 1) применять севооборот с участием культур, накапливающих питательные вещества (например на одной сотке гороха и других бобовых культур за год накапливается 1,5–6 кг азота); 2) использовать компост и перегной травы, пищевых отходов, фекалий и т.д. Последнее удобно сочетать с получением биогаза для снабжения домашнего хозяйства.

Самым крупным резервом доходов от личного земельного хозяйства является повышение урожайности культур. Например, в 1982 г. в Горьковской области один

любитель собрал 1,5 т картофеля с одной сотки, используя такие сорта, как «Суперэлита» и «Ранняя роза», проводя тщательную яровизацию семян и уплотненную посадку.* По ценам начала 1995 г. его доход составил свыше 3 млн. руб. или 700 дол. с одной сотки (без учета материальных затрат). Конечно, получить такой высокий урожай — это искусство. Но в любом хозяйстве можно увеличить продуктивность, если применять высокоурожайные семена и посадочный материал, полный объем требуемых агротехнических работ, полив, а также вносить достаточно удобрений.

Животноводство требует постоянного ухода за животными, поэтому занятие им доступно, как правило, жителям сел и небольших городов.

Трудоемкость содержания одной коровы при немеханизированном уходе и при удое 2–2,5 т/год равна 390 чел.-ч в год, в том числе дойка — 112 чел.-ч, кормление — 80 чел.-ч, поение — 81 чел.-ч, удаление навоза — 41 чел.-ч, родильные операции — 35 чел.-ч, пастьба и прочие работы — 41 чел.-ч.**

Кроме того, при самозаготовке корма необходимо собрать около трех тонн сена на одну корову, на что нужно еще в среднем около 270 чел.-ч трудозатрат***, в том числе на кошение косой — около 70 чел.-ч (при средней урожайности в один укос 10 ц сена с 1 га и производительности косы 0.042 га/ч),**** остальное — на ворошение, укладку в стога, перевозку и т.д. (в дождливые периоды, на дальних

* Приусадебное хозяйство, 1984, №2, с. 31.

** Вагин Е.А. и др. Скотоводство, свиноводство, овощеводство в приусадебных и крестьянских хозяйствах. — М.: Ириус, 1992, с. 37.

*** Исходя из приведенной выше трудоемкости заготовки сена в крестьянских хозяйствах — 11 кг/чел.-ч.

**** Сделай сам, 1992, №2, с. 56.

или мелких сенокосах затраты могут быть значительно выше). При средней удойности коровы — 2800 л/год и розничной цене на молоко 670 руб. за 1 л (октябрь 1994 г.) доход составит 1876 тыс. руб. в год и 2842 руб./чел.-ч или около 1 дол./чел.-ч (при полном самообеспечении), что почти в два раза выше средней по стране часовой оплаты труда.

Трудоемкость содержания другого скота колеблется в широких пределах в зависимости от количества животных, организации хозяйства и т. д. Так, в одном хозяйстве на содержание четырех бычков с суточным приростом 1 кг члены семьи затрачивают (при готовых кормах) 1,5 чел.-ч в день (или 2,7 кг привеса в расчете на чел.-ч),* в другом при откорме трех свиней (на комбикормах) со среднесуточным привесом 0,67 кг муж и жена тратили в день 2 чел.-ч (в том числе на ремонтные работы, заготовку зеленого корма и т.д.), что составило 1 кг привеса в расчете на чел.-ч, в третьем хозяйстве при одновременном откорме 15 свиней с привесом 0,68 кг в сутки трудозатраты равнялись 4 чел.-ч в день (или 2,55 кг привеса в расчете на чел.-ч).** Если в качестве среднего показателя принять 2 кг привеса, то доходность откорма животных на мясо будет составлять при сдаче скота (по средней закупочной цене без дотаций в сентябре 1994 г. — 973 руб. за кг или 0,4 дол. за кг)*** примерно 0,8 дол. в расчете на 1 чел.-ч.

Если животные полностью содержатся на покупных кормах, этого дохода может не хватить на покупку корма, поскольку на 1 кг привеса требуется в среднем 6-7 кг зерна, средняя закупочная цена которого была в сентябре 1994 г.

* Приусадебное хозяйство, 1984, №1.

** Семейный и арендный подряд в животноводстве, М.: Моск. рабочий, 1990, с. 213-215.

*** Деловой мир, 1994, сентябрь.

186 руб. за 1 кг.* При самозаготовке корма затраты труда возрастают до 1,6-1,8 чел.-ч на 1 кг привеса (из расчета расхода 6-7 кормовых единиц или 12-14 кг сена на 1 кг привеса теленка** и трудоемкости заготовки сена — 0,09 чел.-ч), а доходность снижается до 0,2-0,25 дол. в расчете на 1 чел.-ч, что в два-три раза ниже среднего уровня заработной платы. Можно, конечно, реализовывать мясо на рынке, где цена за 1 кг осенью 1994 г. была в среднем в четыре раза выше закупочной цены. Но тогда надо учесть затраты на забой скота и разделку туши (на мясокомбинатах трудоемкость этого процесса составляет 5 чел.-ч на 1 т мяса, а в личном хозяйстве намного больше), затраты труда на реализацию мяса на рынке, а также учесть величину отходов, составляющих до 50% первоначального веса туши (голова, кровь, субпродукты и т.д.),*** которые можно реализовать только частично и по низкой цене. С учетом этих поправок доходность возрастет только в два раза — до 0,4-0,5 дол. в расчете на чел.-ч, что все равно остается ниже средней оплаты труда. В конце 1994 — начале 95 г. розничные цены на мясо росли опережающими темпами, но тем не менее эта сфера производства для личного хозяйства остается менее рентабельной, чем растениеводство и молочное хозяйство.

Повысить доходность животноводства можно, увеличивая продуктивность животных (это снижает удельный расход корма и т.д.), поголовье скота (чем больше стадо, тем меньше удельные затраты труда на обслуживание

* Деловой мир, 1994, сентябрь.

** Вагин Е.А. и др. Скотоводство, свиноводство, овцеводство в приусадебных и крестьянских хозяйствах.—М.: Ириус, 1992, с. 29, 186-187.

*** Краснов С.Е. Экономика мясной и молочной промышленности.—М.: Пищевая промышленность, 1982, с. 124.

одного животного) и применяя механизацию основных работ. Последнее направление особенно важно, так как от него зависит и увеличение поголовья скота, которое в состоянии обслужить одна семья. К сожалению, промышленность выпускает очень ограниченный ассортимент технических средств для обслуживания животных. В основном, это сенокосилки (самоходные или навесные на мото-блоки), оборудование для приготовления кормов (кормоизмельчители, зернодробилки и т.д.) и доильные аппараты. Большинство сенокосилок имеет ширину захвата 1-1,5 м и производительность 0,3-0,5 га/ч, которая в 7-12 раз выше производительности хорошего косаря. Но они тяжелы в обращении и недостаточно надежны в работе. Доильные аппараты экономически выгодны только при наличии большого стада коров. Для одной-двух коров они малоэффективны, так как полученная экономия времени на дойке не перекрывает затрат времени и труда на перемещение тяжелого аппарата, его мойку.

Больше возможностей, на наш взгляд, существует при обслуживании мелких животных (кроликов, птицы и т.д.). Промышленностью и умельцами созданы клетки, снижающие затраты труда до минимума. Так, например, Михайлов создал клетку для кроликов с самоподачей корма, воды и так организованной очисткой от помета, что требуется всего одноразовое обслуживание такой клетки в неделю.* По его технологии достигнут минимальный расход корма на 1 кг привеса кролика.

Особо следует сказать о такой доходной отрасли, как пчеловодство. Начинающий пчеловод может обслужить до 20-50 пчелиных семей, а опытный — до 100-150 семей (ульев), при условии занятия одним только пчеловодством

* Моделист-конструктор 1984, №9, с. 9-12 и 1983, №5, с. 40-42.

весь день. Средний сбор меда с одного улья составляет 10-20 кг в год (в передовых хозяйствах собирают до 70 кг товарного меда в год).* Отсюда следует, что начинающий пчеловод может получить 1 т меда в год, а опытный — до 3 т, что при средней цене на мед в марте 1995 г. 10 тыс. руб. за 1 кг или 2 дол. делает доход равным 2 тыс. и 6 тыс. дол. в год, который в два и соответственно в шесть раз превышает среднюю месячную зарплату по народному хозяйству.

Основные капитальные затраты по организации пасеки связаны с покупкой ульев и пчелиных семей. При хорошем медосборе они могут окупиться за один год. Ульи могут быть изготовлены и собственными силами. Стоимость другого оборудования (медогонка, воскотопка, вошина, дымарь и т.д.) в расчете на полноценную пасеку невелика. Правда, для получения высоких сборов необходим выезд с ульями в район цветения медоносов. Для этого необходимо транспортное средство и прицеп для перевозки ульев.

* Вагин Е.А., Цветкова Р.П. Разведение пчел в личных хозяйствах — М.: Ириус, 1992.

Глава 6. Доходы от операций с имуществом и денежными средствами

В ходе реформирования страны все большее значение приобретает капитализация денежных накоплений населения как средство извлечения дополнительных доходов и защиты от инфляции. В 1994 г. денежные накопления (т.е. временно свободные средства) достигали 20% величины всех доходов населения. К настоящему времени в России сложились четыре основные формы их использования:

- 1) вложения в личное недвижимое и движимое имущество;
- 2) банковские вклады;
- 3) покупка ценных бумаг;
- 4) покупка иностранной валюты.

Самые доходные сейчас операции с имуществом — это сделки с недвижимостью (квартирами, частными домами, дачами, земельными участками и т.д.). Бесплатная приватизация квартир к настоящему времени сделала владельцами 10,7 млн. российских семей (или 32% от общего числа квартиросъемщиков)*. В результате образовался довольно обширный рынок приватизированного жилья. Только в Москве в 1993 г. было продано 65 тысяч квартир, в Петербурге 34 тысячи, в Нижнем Новгороде — 5,5 тысячи; Ростове-на-Дону — 1 тысяча, в Твери 0,3 тысяч.

На протяжении всех последних лет цены на жилье растут быстрыми темпами. Так, в Москве в 1991 г. цены на квартиры увеличились в валютном выражении в два раза, за 1992 г. повысились на 80%. В 1993 г. до осени они держались без особых изменений на уровне 500-650 дол./кв. м

* Экономика и жизнь, 1995 г., N3, с.6

общей жилой площади и в декабре резко поднялись вверх, достигнув 700-750 дол./кв.м (общий валютный рост цен в 1993 г. — на 55-60%). Помесячный рост средних цен на жилье в 1994 г. показан в табл. 12. В целом за последний год он составил 39%. В других городах цены на жилье ниже. Средняя цена 1 кв.м в Петербурге — 392-459 дол. (январь 1994 г.), в Ростове на Дону — 377 дол. (1993 г.), Твери — 253 дол. (1993 г.).

Таблица 12. Динамика стоимости 1 кв.м жилья в Москве в 1994-95 г. (в дол. США)

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8
Общая площадь	806	838	865	899	903	908	910	936
Жилая площадь	1263	1331	1377	1377	1434	1454	1460	1497
Месяц	9	10	11	12	январь 95	индекс роста цены в 1994 г.		
Общая площадь	996	1055	1088	1121	1190	139		
Жилая площадь	1599	1684	1736	1769	1919	140		

Источник: Деловой мир, 17/II-95, с. 4.

При оценке жилплощади специалисты принимают во внимание поправочные коэффициенты, учитывающие различные факторы:

Таблица 12^а

- | | |
|--------------------------|-----------------------------------|
| 1) Удаленность от центра | а) конечные станции метро до -15% |
| | б) остальное 0% |
| 2) Удаленность от метро | а) идти пешком +3% |
| | б) ехать наземным транспортом 0% |

	в) долго ехать	-3%
3) Этажность	а) первый	-3%
	б) последний	-1%
	в) не крайний	0%
4) Наличие лифта	а) нет	-1%
	б) есть	+1%
5) Наличие телефона	а) нет	до -3%
6) Экологию района		до -12%
7) Размер кухни	а) меньше 6 кв. м	-2%
	б) 6-7 кв. м	0%
	в) св. 8 кв. м	+2%
8) Изолированность комнат	а) смежная	-1%
	б) смежно-изолиров.	0%
	в) изолированная	+1%
9) Наличие балкона	а) балкон	+1%
	б) нет балкона	-1%
	в) лоджия	+1%
10) Вид покрытия для пола	а) доска	-1,5%
	б) линолеум	0%
	в) паркет-доска	0%
	г) паркет	+2%
11) Состояние квартиры	а) запущенное	-2%
	б) хорошее	0%
	в) дорогой ремонт	+7%
12) Наличие мусоропровода	а) нет	-1,5%
	б) на лестнице	-0%
	в) в квартире	-0%
13) Характеристику санузла	а) раздельный	+0,5%
	б) совмещенный	+0,5%
14) Размещение окон	а) во двор	+2,5%
	б) во двор и на улицу	0%
	в) на улицу	-2%

В дальнейшем, видимо, не следует ожидать таких высоких темпов роста цен на жилье, как это имело место в последние три года, так как они уже приблизились к ценам на жилье, существующим в развитых странах. Средние цены 1 кв.м жилья в столицах западных держав приведены в табл. 13.

Таблица 13. Средняя стоимость 1 кв. м жилья в некоторых городах мира

Город	Высший класс	Средний класс
Вашингтон	900-1200 дол.	800-900 дол.
Амстердам	1100-1200 дол.	900-1100 дол.
Бонн	1200-1300 дол.	1000-1200 дол.
Лондон	1000-2000 дол.	900-1000 дол.
Париж	1200-1400 дол.	1000-1100 дол.

Источник: Экономика и жизнь, Московский выпуск, 1994, N2, с. 13; N8, с. 17; N9, с. 8; N11, с. 8.

В США усредненный дом площадью 200 кв.м с четырьмя спальнями, двумя ванными, гостиной, гаражом на два автомобиля продавался в 1994 г. по цене 600 дол. за 1 кв.м общей площади.* Получается, что дом или квартира в США стоят дешевле, чем в Москве.

На величину цены оказывает влияние кроме размеров квартиры также число комнат и их изолированность, удаленность жилья от центра и от транспортных путей, экология района, размер кухни и санузла, состояние квартиры, степень благоустроенности (наличие телефона, лифта, мусоропровода, балкона) и некоторые другие факторы. Усредненная оценка влияния этих факторов в виде поправочных коэффициентов к цене была приведена выше применительно к Москве (см. табл. 12^a). Практически большинство из факторов не поддается изменению. Исключение

* БИКИ от 21 января 1995 г.

составляет состояние квартиры. Практика операций продажи квартир показывает, что даже небольшой косметический ремонт жилья с целью придания ему товарного вида может дать продавцу большой выигрыш в виде прибавки цены.

При продаже жилья население чаще всего прибегает к услугам посреднических организаций (риэлтеров и др.) При этом возникает риск стать жертвой финансовых махинаций, вплоть до физической расправы. Например, в Москве 2,8 тыс. человек, продавших свои квартиры, до сих пор не прописались по новым адресам, а несколько сотен из них находятся в розыске. Совершать эти операции через фирмы, уполномоченные городскими властями, безопаснее.

Среди покупателей жилья преобладают, как правило, жители своего города. Так, в Москве в 1993 г. 67% квартир купили москвичи и только 34% — иногородние, в том числе 57% — граждане России, 40% — выходцы из стран СНГ, 3% — иностранцы. Большинство сделок было совершено по однокомнатным квартирам — 45-50%. На двухкомнатные квартиры пришлось от 15 до 25-35% и столько же на трехкомнатные.

Несмотря на высокие цены, объем продаж жилья населением относительно умеренный и не имеет явных тенденций к росту. Так, в Москве из 150 тыс. проданных за последние три года квартир 2/3 приходится на новое муниципальное жилье и только 1/3 на действующий жилой фонд, причем значительная часть последних также продается городскими властями (расположенные в центре квартиры, освободившиеся при расселении жильцов и т.д.). По оценке специалистов только 20% продаваемого жилья (30 тыс. квартир), были действительно проданы населением.*

* Экономика и жизнь. Московский выпуск, 1995, №8, с. 8.

Причины такого положения понятны. Для подавляющего большинства жителей квартира или дом являются единственным местом их проживания. Поэтому весьма перспективной формой продажи жилья может стать «купля-продажа с пожизненным проживанием». В Москве уже совершено 2384 таких сделок (в том числе 441 в ноябре 1994 г.), в основном, с помощью недавно образованной правительственной службы «Моссоцгарантия».

Другим доходным видом операций с жильем является сдача его в аренду. По сравнению с продажей аренда имеет явные преимущества. Во-первых, она позволяет извлекать доходы от жилья значительно большему кругу граждан, которые, не лишаясь своего единственного жилья, часть его могут сдавать квартирантам и др. Во-вторых, арендную плату можно разбить на небольшие регулярные платежи, что облегчает квартиродателю защиту этого дохода от инфляции, позволяет эффективнее и надежнее инвестировать эти средства, чем большую разовую сумму, полученную от продажи жилья. В-третьих, доходность аренды может оказаться выше, чем доходность от продажи квартиры, так как арендная плата, полученная хозяином квартиры за несколько лет, перекроет продажную цену этой квартиры. Конечно, ставка аренды сильно колеблется в зависимости от качества жилья. Основными факторами, влияющими на ее уровень, являются месторасположение квартиры, планировка, наличие средств связи, продолжительность сдачи в аренду. В центре Москвы в июле 1994 г. аренда однокомнатной квартиры стоила 350-800 дол., двухкомнатной — 500-800 дол., трехкомнатной — 900-1500 дол. и на окраине города соответственно для одно-

комнатной квартиры — 150-300 дол., двухкомнатной — 250-400 дол., трехкомнатной — 400-700 дол.*

95% договоров о сдаче квартиры заключаются напрямую и нотариально не оформляются, чтобы не платить налоги.

Другим важным источником доходов является продажа населением земельных участков. После разрешения купли-продажи земельных участков для индивидуального жилищного строительства, садоводства, личного подсобного хозяйства, строительства гаражей 44,3 млн. российских семей получили земельные участки общей площадью 7,9 млн. га. Ежегодно по ним совершается 3-4 млн. сделок купли-продажи.** Цены на землю колеблются в очень широких пределах и зависят, прежде всего, от местоположения, удаленности от транспортных путей и крупных городов земельного участка, а также от качества земли и степени освоенности участка. Так, в Московской области в феврале 1995 г. 1 га земли в 15 км от Московской кольцевой дороги стоил от 130 млн. руб. до 1 млрд. руб., на расстоянии от 15 до 60 км — от 50 до 600 млн. руб. Средняя площадь одного продаваемого участка — 9,6 сотки.*** За последние годы цены на земельные участки росли темпами, опережающими инфляцию, что делало выгодным вложение средств в землю. Так например, в 1992 г. приобретение одной сотки земли у дачно-садового кооператива обходилось гражданам в 1 тыс. руб. (район г. Егорьевска), а сейчас продается за 0,2 млн. руб.

Однако в будущем ситуация может измениться. Надо иметь в виду, что в ходе земельной реформы уже реорганизовано 95% колхозов и совхозов, в результате чего

* Экономика и жизнь, Московский выпуск, 1994 г., N16, с. 3.

** Экономика и жизнь, 1994 г., N48, с. 1.

*** «Российская газета» от 17 февраля 1995 г., с. 8.

15 млн. бывших работников этих хозяйств получили земельные доли (паи) площадью от 2 до 15 га каждый. После принятия нового Земельного кодекса и других нормативных документов эти участки также будут активно вовлечены в процесс купли-продажи. Появление на рынке большого количества земли более высокого качества, чем предлагаемая в настоящее время (так как под дачные участки обычно выделяют малоудобные земли), приведет к резкому увеличению числа сделок с землей и снизит цены на земельные участки.

Кроме недвижимости, население активно торгует и другим домашним имуществом. Так, в конце 80-х годов оборот комиссионных магазинов достигал 2% величины всего розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли. Доходы от продажи имущества через комиссионные магазины увеличили текущие денежные доходы населения в среднем по стране на 1,6% в 1988 г. Основные доходы давала продажа подержанных легковых автомобилей (71% всего оборота), одежды, трикотажа, меховых изделий, обуви, галантереи, тканей (18%), электро- и радиотоваров (3%), мотовелотехники (2%); мебели (1,4%), ювелирных изделий (1,4%)*.

Сейчас такой статистики не ведется. Нет и самой системы комиссионных магазинов, в том понимании, в каком она существовала прежде. Теперь магазинам выгоднее принимать на комиссию новые товары (в основном, импортные). Поэтому грань между ними и обычными коммерческими магазинами и палатками почти стерлась. Это ухудшило условия для реализации подержанных вещей, особенно дешевых, принадлежащих малоимущим гражда-

* Подсчитано по стат. сборнику «Торговля СССР», М.: Финансы и статистика, 1989, с. 175.

нам. Другим неблагоприятным фактором стала новая ситуация на потребительском рынке. Взлет цен и появление большого количества разнообразных импортных товаров привело к тому, что рынок переполнился высококачественными новыми товарами. Поэтому интерес платежеспособной части населения к подержанным вещам ослаб. В результате рынок должен устанавливать на эти товары, как правило, очень низкие цены. Исключение составляют некоторые произведения антиквариата, ювелирные изделия.

Основными каналами реализации подержанных вещей становятся вещевые рынки и объявления в газетах и на улице. Особенно эффективна торговля через объявления в таких популярных массовых газетах, как «Из рук в руки», «Все для вас» и т.д.

Основным способом вложения своих сбережений с целью получения дополнительного дохода является банковский вклад.

Среди банковских вкладов самыми массовыми остаются вклады населения в Сбербанк РФ. В 1994 г. на них приходилось свыше 50% всех банковских вкладов населения. За год объем вкладов увеличился на 11,2 трил. руб. и достиг на 1 января 1995 г. 15,2 трил. руб. (общее количество вкладов — 240 млн.).*

В основном, это мелкие вклады до востребования (средний размер вклада 62,7 тыс. руб.), открываемые пенсионерами и другими группами населения, получающими социальные выплаты через учреждения Сбербанка. Поэтому по сути своей эти вклады являются переходящими остатками невыплаченных пенсий и пособий.

Процентные ставки по вкладам в сбербанке невысокие. Так, среднегодовая сложившаяся процентная ставка по

* Экономика и жизнь, 1995 г., №6, с. 5.

всем вкладам в сбербанке составляла в 1992 г. — 15,7%, в 1993 г. — 68%, в 1994 г. — 85%. Поэтому в последнее время все большее значение начинают приобретать коммерческие банки, предлагающие более высокие по сравнению со сбербанком проценты по вкладам.

За первое полугодие 1994 г. население внесло в коммерческие банки 5,5 трил.руб.,* а в учреждения сбербанка — только 3,8 трил.руб. Условия привлечения вкладов в коммерческих банках разнообразны и постоянно изменяются в зависимости от конъюнктуры рынка и темпов инфляции. Регулярно условия привлечения вкладов коммерческими банками публикуют журналы «Деньги», «Ревизор» и другие периодические издания финансового и банковского профиля.

Однако доверие к коммерческим банкам заметно уменьшилось после многочисленных случаев отказа банков и финансовых компаний выполнять свои обязательства и объявления их неплатежеспособными, имевших место в 1994 г. Среди них — «Чара», «Тибет», «Властилина» и другие компании, обманувшие сотни тысяч вкладчиков.

Чтобы уменьшить вероятность стать жертвой финансовых махинаций, пользуйтесь рекомендациями Центробанка РФ.**

Прежде всего, не доверяйте назойливой рекламе и тщательно изучите мнение самых разных источников о кредитных учреждениях, действующих в Вашем регионе (в том числе прессу, мнение знакомых, друзей и т.д.). Используйте результаты рейтинга банков, публикуемые в ряде агентств и газет. Чем надежнее банк, тем менее он склонен зазывать вкладчиков сказочными процентами. Как ус-

* Экономика и жизнь, 1994 г., №38, с. 22.

** Экономика и жизнь, Московский выпуск, 1995 г., №25, с. 5.

ловный ориентир можно рассматривать среднюю ставку на межбанковском рынке региона (эти данные регулярно публикуются в экономических изданиях). Если же Вам обещают многие сотни процентов, значит либо в этом банке не умеют рассчитать будущие доходы и расходы, либо средства банку нужны для латания дыр, либо деньги Вам просто не собираются возвращать.

Главное управление Центробанка по г. Москве регулярно публикует сведения о коммерческих банках, систематически допускающих нарушения. Следите за прессой: появление банка в таком списке — достаточно тревожный симптом, чтобы не нести туда свои сбережения.

Придя в банк, в первую очередь убедитесь в наличии банковской лицензии, выданной Центробанком (а если хотите вложить валюту, то в наличии еще и валютной лицензии). Лицензия Центробанка не нужна лишь при продаже зарегистрированных Минфином акций и облигаций. Практика показывает, что банки с лицензией разоряются реже, чем другие кредитно-финансовые учреждения (в среднем 5-6% в год). Кроме того, такие банки обязаны иметь в Центробанке фонд обязательных резервов, средства из которого могут быть использованы ликвидационной комиссией в случае банкротства банка для погашения его долгов. В Главном управлении Центробанка Вам могут подтвердить, есть ли у данного банка лицензия, скажут его номер и с какого времени банк действует.

Всю остальную информацию о степени надежности и устойчивости банка Вы можете и должны получить только в самом банке. Если в Вас заинтересованы как в клиенте или вкладчике, то такую информацию дадут. Если же сведения утаивают, подумайте, стоит ли доверять такой компании.

Сначала поинтересуйтесь уставными документами — величиной уставного фонда (чем он больше, тем более устойчив банк), кто владеет банком (серьезные учредители, как правило, озабочены защитой собственного престижа и следят за работой своего банка).

Потребуйте баланс (банки обязаны публиковать его ежегодно), заверенный официально зарегистрированной аудиторской фирмой. При этом желательно изучить не только годовой баланс, но и баланс на начало текущего месяца с отметкой о приеме этого документа налоговой инспекцией. Самые общие рекомендации для проверки баланса обычными вкладчиками, не владеющими специальными знаниями в бухучете и аудите, сводятся к следующему:

убедитесь, есть ли у банка деньги на 161 счете (в графе «актив» — именно с этого счета производятся практически все расчеты банка);

убедитесь, перечислены ли банком средства в фонд обязательных резервов (счет 816) — если нет, то, видимо, у банка просто нет средств для этого;

убедитесь, сформирован ли банком собственный резервный фонд (Центробанк рекомендует, чтобы он составлял не менее 10% от уставного фонда) (счет 011);

убедитесь, есть ли у банка доход (счет 960 в графе «пассив») и прибыль (счет 980 в графе «пассив»);

посмотрите, какова просроченная задолженность банку (счет 620 и 680), т.е. сколько своих денег банк не может получить со своих должников из-за рискованной кредитной политики.

Если, изучив эту информацию, Вы решили вложить средства в данный банк, то Вам необходимо заключить соответствующий договор с банком. В нем должны быть чет-

ко оговорены: вкладываемая сумма, срок договора, проценты, которые Вы получите, права и обязанности сторон ответственность за их нарушение. Не рекомендуется подписывать документы, где вместо четких положений содержатся размытые формулировки типа «с условиями вклада ознакомлен». Особенно не советует Центробанк заключать договора, которые ущемляют Ваши права, например, если он предусматривает изъятие из вклада каких-либо сумм в случае досрочного расторжения Вами договора, либо право банка в одностороннем порядке изменять процент выплаты по вкладам.

Если в предлагаемом Вам тексте договора говорится, что гарантом возврата средств вкладчика является Центробанк, Вас вводят в заблуждение (так как по закону государство и Центробанк не несут ответственности по обязательствам коммерческих банков). Вряд ли защитит Ваши деньги и формулировка о том, что вклад застрахован самим банком. Если Вы хотите действительно застраховать свои средства, во-первых, убедитесь, что страховая компания существует (если она связана с этим же банком, то шансы вернуть деньги уменьшаются), а во-вторых, только Вы сами (а не банк, принявший Ваши деньги) должны быть стороной в страховом договоре с соответствующей страховой компанией.

Все эти моменты необходимо отслеживать до подписания договора. Когда поставите свою подпись, менять что-то уже поздно.

Следите, чтобы документ был правильно оформлен: договор должен быть подписан председателем правления (либо другим уполномоченным на это специальной доверенностью представителем администрации банка), а не, скажем, председателем совета банка (организация, пред-

ставляющая интересы владельцев банка). На договоре должна стоять печать банка, проставлена дата. Договор должен быть составлен в двух экземплярах, оригинал обязательно всегда должен быть у Вас.

Конечно, даже следование всем этим рекомендациям не может Вас полностью застраховать от потери вклада в результате банкротства банка. Если это все же произошло и в установленный срок банк не возвращает вклада или не платит процентов, Вам следует обратиться в суд, так как по закону — это единственная инстанция, которая вправе обязать банк вернуть Вам деньги.

Другим способом вложения своих сбережений с целью получения дополнительного дохода является покупка ценных бумаг. Ценной бумагой признается документ, удостоверяющий имущественное право владельца бумаги при ее предъявлении. Ценные бумаги должны обязательно содержать предусмотренные законом реквизиты: номинальную цену, срок обращения на рынке, способ погашения и т.д.

Используемые на рынке ценные бумаги подразделяются на две группы: долговые и долевы.

Долговые ценные бумаги отличаются обычно твердофиксированной процентной ставкой и обязательством выкупа заемщиком в указанный срок. Классическим примером этой ценной бумаги является облигация. По форме получения дохода различают облигации:

- 1) процентные (доход определяется по фиксированным процентам к номинальной цене бумаги);
- 2) с дисконтом (облигация продается по цене ниже номинальной, выкупается по номинальной, а доход образуется как разница между этими ценами);
- 3) выигрышные (доход в виде выигрыша по облигациям, номера которых выиграли при очередном розыгрыше);

4) вещевые (дают возможность владельцу приобрести товар, квартиру и т.д. по фиксированной цене или в первоочередном порядке).

Облигации выпускают центральные органы государственной власти (Минфин РФ), региональные и муниципальные органы власти, акционерные предприятия.

Долевые ценные бумаги представляют непосредственную долю их владельца (держателя) в реальной собственности. Типичным примером таких бумаг является акция, удостоверяющая право ее владельца (акционера) на получение части прибыли предприятия в виде дивидендов и на часть имущества, остающегося после ликвидации предприятия. Различают акции обыкновенные, дающие владельцу право голоса на собраниях акционеров предприятия (по принципу: одна акция — один голос) и привилегированные, не дающие право голоса владельцу, но предусматривающие первоочередную выплату дивидендов ему в виде фиксированного процента на вложенный капитал и первоочередное удовлетворение имущественных прав при ликвидации предприятия. Кроме того, акции бывают именные и на предъявителя. Действующее российское законодательство разрешает выпуск только именных акций. Акции в отличие от долговых ценных бумаг не предусматривают обязательного выкупа их. Акции выпускают только акционерные предприятия (открытого или закрытого типа).

На основе долговых и долевых ценных бумаг может быть образовано значительное число производных или, так называемых, «гибридных» финансовых документов. Это казначейские обязательства, векселя, сберегательные сертификаты и другие документы. Чтобы обойти запрет выпуска акций на предъявителя, многие компании выпускают про-

изводные от них ценные бумаги, например, свидетельства о депонировании акций, билеты (МММ и т.д.)

Компании и органы, выпускающие ценные бумаги, принято называть эмитентами, а лиц, покупающих их, инвесторами (или в случае покупки акций — акционерами). Кроме них в рынке ценных бумаг участвуют различные посредники: брокеры, покупающие и продающие ценные бумаги по поручению эмитента или инвестора за комиссионное вознаграждение, и дилеры — компании, покупающие и продающие ценные бумаги за свой счет с целью получения спекулятивного дохода. В России в роли дилеров выступают чаще всего инвестиционные фонды, банки.

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный, связанный с выпуском новых ценных бумаг, и вторичный, осуществляющий перепродажу ценных бумаг. Вторичный рынок может быть биржевой (осуществляемый в специально предназначенных для этих целей фондовых биржах) и внебиржевой или уличный. Последний является преобладающим, но биржевой рынок позволяет определить курс ценных бумаг, изменения конъюнктуры, получить более надежные сведения об эмитентах и т.д.

Под курсом ценных бумаг понимается цена, по которой продаются и покупаются ценные бумаги. Он равняется сумме денег, которая при предоставлении ее в кредит (т.е. помещении в банк под проценты) принесет доход, равный доходу от ценных бумаг. Курс ценных бумаг прямо пропорционален норме доходности ценных бумаг (уровню дивиденда и т.д.) и обратно пропорционален уровню банковского процента. Например, если акция номиналом 100 руб. дает 50 руб. дивидендов в год или 50%, при норме ссудного процента, равной 40%, ее курс равняется 125 руб. ($100 \times 50\% / 40\%$). Рыночный курс ценных бумаг отличается

от их номинальной цены и постоянно подвержен изменениям под влиянием спроса и предложения, экономической конъюнктуры, темпов инфляции, уровня банковских процентов, уровня рентабельности акционерных предприятий и т.д. В российских условиях на рост курса акций приватизированных предприятий большое влияние оказывает очень низкая первоначальная оценка стоимости имущества предприятия. Покупая и продавая акции, облигации и другие ценные бумаги, инвесторы (в том числе граждане) могут получить дополнительный доход по курсовой разнице стоимости бумаг.

В операциях с ценными бумагами так же, как и в случае с банковскими вкладами, велик риск понесения потерь из-за недобросовестности эмитента. Поэтому гражданам, желающим участвовать в операциях с ценными бумагами, целесообразно руководствоваться рекомендациями Минфина РФ.

Прежде всего, необходимо собрать как можно больше информации о том, кто выпускает ценные бумаги, которые Вы хотите приобрести (т.е. об эмитенте). Если эмитентом является банк или другое кредитное учреждение, надо узнать, сколько лет он функционирует, каков его уставный капитал, на какие виды банковских операций он имеет лицензию.

Важно убедиться, что ценные бумаги прошли государственную регистрацию.

Никогда нельзя доверять рекламным объявлениям. Принимать решение о вложении средств в ценные бумаги можно только на основании всестороннего анализа проспекта эмиссии ценных бумаг, бухгалтерской отчетности, характера деятельности эмитента и общей конъюнктуры рынка, на котором работает данный эмитент.

При совершении сделок с ценными бумагами следует пользоваться услугами только профессиональных участников рынка ценных бумаг (инвестиционных институтов, имеющих соответствующие лицензии).

Надо убедиться, что продавец является собственником ценных бумаг или сотрудником собственника ценных бумаг. Если продавец ценных бумаг действует по поручению собственника ценных бумаг (на основании договора комиссии или договора поручения), то он должен быть сотрудником инвестиционного института и иметь квалификационный аттестат первой категории (т.е. необходимо потребовать ксерокопию лицензии на право осуществления деятельности в качестве инвестиционного института и ксерокопию квалификационного аттестата первой категории).

Оформлять сделку купли-продажи ценных бумаг рекомендуется в форме письменного договора, в котором должны быть определены: порядок расчетов по сделке, порядок занесения в реестр акционеров нового владельца, порядок уплаты налога на операции с ценными бумагами и т.д.

Затем следует зарегистрировать сделку в инвестиционном институте, банке или у эмитента, ценные бумаги которого Вы покупаете.

Впрочем, тот факт, что купленные ценные бумаги прошли государственную регистрацию, не является гарантией возврата вложенных Вами средств, гарантией надежности и доходности этих бумаг.

Помните, что учредители акционерного общества отвечают перед другими акционерами только в пределах личного вклада в уставный капитал. Крайне рискованными являются инвестиции в акционерные общества с неболь-

шим уставным капиталом и объявленной эмиссией, в сотни и тысячи раз превышающей уставный капитал.

Как показывает практика, в настоящее время наиболее рискованным является инвестирование в векселя и предоставление займов путем заключения договора займа. Для выпуска векселей и заключения договоров займа не требуется ни государственной регистрации, ни получения каких-либо специальных разрешений (лицензий). Поэтому эти финансовые инструменты чаще всего используются недобросовестными предпринимателями с целью обмана населения. При этом ни эмитент векселей, ни заемщик по договору займа, как правило, не раскрывают никакой информации о своем финансовом положении и роде деятельности. Заключая договор займа, гражданин вступает в гражданско-правовые отношения с заемщиком и в случае возникновения конфликтной ситуации свои интересы может отстоять только через суд. Специфика же векселя такова, что отсутствие даже одного обязательного реквизита делает его недействительным. Если лицо не знакомо с правилами составления векселей, вексельным обращением и гражданским законодательством, лучше ему отказаться от вложения средств в эти ценные бумаги, какие бы высокие проценты ему ни обещали.

Если же все-таки принято решение купить вексель, то следует знать, что наиболее надежными являются векселя крупных банков и банковских синдикатов.

Существует множество показателей, по которым оценивается надежность банков и финансовых компаний. Среди них: размер уставного капитала, дата организации, состав учредителей, организационно-правовая форма хозяйствования, данные годового (квартального) баланса, предлагаемые процентные ставки, оценки перспективных про-

тов и т.д. Но большинство этих показателей оказывается малоприменимым в современных условиях для оценки надежности.

Так, данные о проектах вложений компании либо являются коммерческой тайной, либо публикуются с целью скрыть истинные планы компании. Получить данные баланса крайне сложно, а достоверность их часто вызывает большие сомнения. Вначале многим специалистам казалось, что о надежности можно судить по величине процентных ставок (чем выше уровень вознаграждения, тем недобросовестнее компания). Но анализ за 1994 г. не подтвердил этих предположений. В среднем процентные ставки оказались одинаковыми по всем трем группам компаний: 1) закрывшимся, 2) приостановившим выплаты, 3) продолжающим работу.

Поэтому специалисты все больше склоняются к выводу, что сейчас основным параметром, позволяющим учитывать надежность вложения средств, является период времени, в течение которого компания выполняет взятые на себя обязательства. Достоинствами этого показателя являются его абсолютная объективность и простота вычисления. Анализ показывает, что большинство недобросовестных компаний прекращает свое существование или прекращает свои выплаты через четыре-девять месяцев после начала приема вкладов. Фирмы, существующие свыше 13-15 месяцев, могут считаться уже достаточно надежными. Специалисты дают следующую шкалу вероятности того, что работающая на протяжении определенного времени компания будет и дальше продолжать работать (см. табл. 14).

Таблица 14

Продолжительность существования фирмы, мес.	Вероятность того, что фирма будет продолжать работать
1	0,4
2	0,4
3	0,4
4	0,41
5	0,35
6	0,35
7	0,32
8	0,35
9	0,36
10	0,44
11	0,475
12	0,5
12-15	0,55
15-18	0,75
18-21	0,75
21-24	1
свыше 24	1

Большинство западных исследователей рынка частных вкладов считает надежными компании, проработавшие на рынке не менее трех-пяти лет.*

Наиболее надежными и ликвидными вложениями всегда считались государственные ценные бумаги. Но они обычно имеют невысокую доходность. Однако в 1994 г. государственные краткосрочные облигации (ГКО) оказались не только надежными и ликвидными, но и высокодоходными. Наиболее удачные инвесторы на операциях с ними получили в прошлом году до 400% годовых (с учетом налоговых льгот).

* Ревизор, 1995 г., N1(9), с. 2-3.

ГКО размещаются на срок три, шесть и 12 месяцев в форме аукциона, участниками которого могут быть только финансовые учреждения-дилеры (обычно крупные банки). По их заявкам Минфин определяет цены, по которым продаются ГКО. ГКО продаются дилерам с дисконтом (т.е. по цене ниже номинальной, равной 100 тыс.руб. или 1 млн.руб.), а выкупаются по номиналу в день погашения.

Далеко не все дилеры готовы работать с частными лицами. Сейчас такую услугу предлагают МБО «Оргбанк», «Югорский», Нефтехимбанк, Промрадтехбанк. Так, например, банк «Югорский» при вложении средств в ГКО гарантирует вкладчику получение фиксированного дохода на уровне 45% годовых при вложении средств на 1 месяц, 90% — на 3 месяца, а прибыль, полученная сверх этого, делится поровну между банком и клиентом. Минимальный вклад в ГКО в этом банке — 15 млн руб., а в Нефтехимбанке — 350 млн руб. МБО «Орбита» по поручению клиента может приобрести облигации на сумму 10 млн.руб. и выше за комиссионное вознаграждение.

Чтобы облегчить доступ физических лиц к ГКО, Минфин в течение 1995 года планирует разработать правила внесения денег на специальный депозитарный счет в Сбербанке РФ для покупки ГКО. Доход от вложений в ГКО за минусом комиссионных банк будет отдавать клиентам. Минимальный первоначальный взнос на счет составит 1 млн.руб. (а возможно даже и 500 тыс.руб.).*

В 1995 году Минфин выпустил новый вид золотого сертификата с более низким номиналом (один сертификат равен стоимости 1 кг золота или 12 тыс.долларов) сроком на три года (объем эмиссии — 1 трил.руб.). Конечно, такие сертификаты смогут приобрести только наиболее обеспе-

* Деньги, 1995, N36, с. 7

ченные слои населения. Доход по ним составит 4-5% годовых в валюте плюс несколько процентов от Минфина в зависимости от роста стоимости золота на Лондонской бирже.*

Среди других государственных ценных бумаг в обращении находятся казначейские обязательства и валютные облигации. Первые являются долговым обязательством государства перед предприятиями и организациями, которым в данный момент государство не может предоставить средства из бюджета. Все операции с ними осуществляют юридические лица. Валютные облигации выданы предприятиям и организациям, валютные счета которых в бывшем Внешэкономбанке СССР были заморожены правительством в 1992 г. По существу это был принудительный займ, который погашается государством сериями через 1, 3, 6, 10 и 15 лет. Все валютные облигации свободно обращаются на фондовом рынке, но котируются ниже номинала, в зависимости от сроков погашения их цена колеблется от 93 до 21 цента за 1 дол. номинальной цены. Хотя государство выплачивает по ним 3% годовых, вложение средств населения в эти ценные бумаги мало перспективно и рискованно (из-за длительных сроков погашения).

В последнее время активно развивается рынок ценных бумаг, выпускаемых региональными и муниципальными органами власти, в том числе в Москве (облигации жилищного займа и т.д.), Нижнем Новгороде, Ярославской области, республике Коми и т.д.

При приобретении этих ценных бумаг надо иметь в виду, что Федеральный бюджет не выступает гарантом по региональным и местным займам, а финансовое положение региональных и местных органов власти сейчас слабое. Кро-

* Деньги, 1995, N3, с. 8.

ме того, как правило, облигации выпускаются на длительный срок (на 1 год и более), что делает их в современных условиях малоликвидными и недостаточно надежными. Поэтому главным мотивом приобретения гражданами региональных или местных облигаций является чаще всего не доход, а дополнительные льготы (например, внеочередное получение жилья по индексированной цене и т.д.)

Таким образом, среди государственных ценных бумаг наиболее перспективны для вложения личных сбережений населения — ГКО. Однако надо иметь в виду, что намеченная на 1995 год программа значительного увеличения выпуска ГКО для покрытия дефицита федерального бюджета вызывает у некоторых специалистов опасения (на предмет выполнения Минфином РФ своих обязательств перед вкладчиками в будущем).

Среди негосударственных ценных бумаг, обращающихся на рынке, наиболее доходными и имеющими устойчивый рост курсовой стоимости являются акции и облигации коммерческих банков. И это не удивительно, так как на протяжении всех трех лет реформы банковская сфера остается самым процветающим сектором российской экономики. Однако банки выпускают весьма ограниченное количество ценных бумаг на рынок (особенно акций).

Наиболее обширным в настоящее время является рынок акций и других ценных бумаг предприятий промышленности и других отраслей народного хозяйства, в основном, приватизированных.

Рынок акций приватизированных предприятий сформировался к началу 1994 г. Из-за сильной недооценки предприятий первоначально курсовая стоимость их акций резко возросла (соотношение между балансовой и рыноч-

4 Личные финансы

ной стоимостью имущества, установленное в ходе чековых и денежных аукционов, достигало десятки раз).

Первое общее повышение курса акций имело место в апреле-июне 1994 г. (несколько нефтяных компаний, «Ростелеком», ЕЭС России), в августе к ним прибавились все крупные нефтяные фирмы и алюминиевые заводы. Курсовая стоимость некоторых акций возросла очень значительно в этот период. Наибольшее увеличение курсов (цены покупки и продажи в дол. США, т.е. валютная доходность) в 1994 г. наблюдалось по следующим акциям (в годовых процентах): Юганскнефтегаз — 5235%, Газпром — 4405%, Сургутнефтегаз — 3750%, Лангенсафнефтегаз — 3316%, Лукойл (нефтяная компания) — 3154%, Пурнефтегаз — 2494%, Красноярский алюминиевый завод — 2478%, Варьеганнефтегаз — 1979%, Коминетф — 1883%, ЕЭС России — 1328%, Саянский алюминиевый завод — 1316%.* Однако уже в сентябре курс акций этих предприятий резко упал при одновременном некотором росте курса акций энергосистем, горных и металлургических заводов, автозаводов, морского транспорта и т.д. В целом за II полугодие 1994 г. курсовая стоимость акций всех приватизированных предприятий упала на 1/3 и составила около 30 млрд. дол. (на Западе столько стоят акции одной крупной фирмы, например, «Сони»).

В конце 1994 — начале 1995 г. рынок стабилизировался, но вкладывать деньги в акции приватизированных предприятий (даже высокодоходных и высоколиквидных нефтегазовых, металлургических, автомобильных компаний) пока рискованно из-за продолжающегося экономического кризиса и высокой инфляции, а также часто меняющихся действий правительства.

* Финансовые известия, 1995, №5(134).

Самым популярным у населения способом размещения своих денежных накоплений в настоящее время является **покупка валюты**. В 1994 г. примерно 10% всех денежных доходов и 50% денежных накоплений населения были истрачены на приобретение валюты, в основном, долларов. По некоторым оценкам, к концу 1994 г. на руках населения было до 25 млрд.дол. наличной валюты стоимостью ок.100 трил.руб.

Валюта приобретается населением, в основном, в обменных пунктах. Они являются структурными подразделениями уполномоченных банков. Обменные пункты имеют право покупать и продавать находящиеся в обращении денежные знаки только тех видов валют, курс рубля к которым официально котируется Центробанком России. Они не имеют право совершать операции только по покупке или только по продаже валют, не могут вводить какие-либо ограничения при покупке и продаже иностранной и отечественной валюты гражданам, а именно: по их достоинству, годам эмиссии, кроме предусмотренных указаниями Центробанка России. Покупка валюты гражданином совершается по предъявлении паспорта или документа, удостоверяющего личность, и оформляется в обменном пункте справкой ф. №337, один экземпляр которой выдается клиенту. При покупке иностранной валюты, ввезенной гражданином в Россию, в обменном пункте также делают отметку в таможенной декларации клиента. Кроме операций купли-продажи наличной валюты обменные пункты могут производить продажу (оплату) платежных документов (чеков, кредитных карточек и т.д.); прием на инкассо наличной валюты и платежных документов в валюте, прием на экспертизу денежных знаков, подлинность которых вызывает сомнения.

Больше всего среди иностранной валюты покупается долларов США. Следует иметь в виду, что с 1990 г. в США выпущены доллары с защитной полосой для лучшей защиты банкнот от подделки. На защитной полосе обозначен номинал банкноты и написано «USA». Однако доллары, выпущенные до 1990 г., также имеют равное хождение наряду с банкнотами 1990 г. На долларах могут быть зеленая или красная казначейская печать. К обмену должны приниматься все американские банкноты (кроме порванных), начиная с 1928 г. выпуска с зеленой казначейской печатью. Долларовые купюры с красной казначейской печатью имеют хождение только на территории США. Посреднические проценты при обмене ветхих долларовых купюр не должны превышать 1-2%, так как затраты на перевод валюты за границу и обналичку в новые купюры не превышают 0,15%.*

Покупка долларов и другой иностранной валюты с целью защиты денежных сбережений от инфляции только отчасти решает эту задачу, так как темпы роста курса иностранных валют к рублю отстают от темпов роста цен (в рублях) на территории России. Это видно из табл. 15. До середины 1994 г. рублевый курс доллара рос в среднем в три с лишним раза медленнее, чем росли потребительские цены в России. Из-за того, что за 1993 г. и 1 полугодие 1994 г. цены возросли в 16,2 раза, а курс доллара только в 4,71 раза, в июне 1994 г. на 1 доллар можно было купить в России товаров в 3,4 раза меньше, чем в декабре 1992 г. В дальнейшем темпы роста курса доллара возросли, особенно в октябре («черный вторник»). В результате к началу ноября рост цен и курса доллара практически выровнялся

* Балабанов И.Т. Валютный рынок и валютные операции в России. - М.: Финансы и статистика, 1994, с. 77.

(за период 1994 г.), но в дальнейшем опять наблюдается некоторое отставание роста валютного курса от темпов инфляции, хотя и не такое значительное, как в 1993 г. и начале 1994 г.

Таблица 15. Индекс роста потребительских цен и рублевого курса доллара в % к декабрю 1992 г. и к декабрю 1993 г.

Период времени		Индекс потребительских цен, %	Индекс курса доллара, %
к декабрю 1992			
март	1993	188	160
июнь	1993	317	261
сентябрь	1993	601	255
декабрь	1993	940	299
март	1994	1318	416
июнь	1994	1620	471
к декабрю 1993			
январь	1994	120	120
февраль	1994	135	130
март	1994	145	140
апрель	1994	160	145
май	1994	175	150
июнь	1994	180	155
июль	1994	190	165
август	1994	200	175
сентябрь	1994	210	190
октябрь	1994	240	240
ноябрь	1994	280	260
декабрь	1994	320	280

Источник: Деловой мир, 1994, октябрь; Экономика и жизнь, 1995, №6 (данные взяты из графика).

Причина постоянного отставания роста курса иностранных валют от роста цен заключается в том, что с 1992 г. коммерческий валютный курс формировался под влиянием спекулятивных и других причин, необоснованно занижающих реальный валютный курс рубля. Так, по оценке специалистов реальный курс рубля, исчисленный по соотношению цен в России и США, составлял в середине 1993 г. около 200 руб за 1 доллар, в то время как биржевой коммерческий курс рубля был в четыре раза выше. Поэтому законы рынка стремятся привести в соответствие коммерческий курс рубля с его реальной покупательной способностью и замедляют рост курса доллара относительно темпов инфляции. Этой тенденции противодействует Центробанк, в крупных размерах скупающий валюту (для покрытия расходов государства, увеличения своих резервов и сдерживания наплыва импортных товаров путем искусственного удорожания доллара), а также некоторые банки, спекулирующие валютой. Поэтому прогнозировать изменения валютного курса на будущее очень сложно. Скорее всего как и в прошлом, темпы роста рублевого курса доллара будут несколько отставать от роста цен. Кроме того, надо иметь в виду, что и сам доллар несколько обесценивается из-за инфляции в самих США.

В этих условиях оправдано хранение валюты в «чулке» только в течение сравнительно небольшого периода времени. При такой форме хранения сбережений в течение длительного периода времени (год и более) Вы можете понести большие потери.

Для снижения инфляционных потерь и для извлечения дополнительного дохода целесообразно помещение валюты во вклады кредитных учреждений. Каждый коммерческий банк устанавливает свои условия валютных депозитов

и срочных вкладов, в том числе минимальную сумму вклада, срок вклада и размер процентной ставки. Например, в 1994 г. в АО Банк «Санкт-Петербург» минимальная сумма депозита составляла 1 тыс. дол. США. Процентная ставка составляла на срок 3 месяца 5% годовых, на срок 6 месяцев — 7%, на срок 9 месяцев — 8% годовых, на срок 12 месяцев — 10% годовых. Валюта хранится на депозите на основе письменного договора между банком и вкладчиком, составленного по определенной форме. Конечно, помещая валюту в банк, вкладчик так же рискует, как и при вложении в рублевый вклад, и здесь надо руководствоваться теми критериями надежности, которые были рассмотрены выше.

Для тех, кто делает ставку на «капитализацию» своих сбережений в виде валюты, необходимо иметь в виду, что широкое развитие валютных операций внутри страны подрывает рублевое денежное обращение и затрагивает интересы государства (в том числе фискальные). Поэтому надо быть готовым к введению Правительством ограничительных мер (установление фиксированного валютного курса, ограничение перемещения валюты через границу и т.д.).

Капитализация денежных сбережений и накоплений населения с целью получения дополнительных доходов требует ответа не только на вопрос, куда вложить, но и на вопрос, сколько вложить.

Какова оптимальная величина личных накоплений, предназначенных для вложения на банковские счета, в ценные бумаги и т.д. с точки зрения получения максимального дохода? В известном смысле слова эта проблема аналогична той, которую решает государство или предприятие при определении размеров своего фонда потребления и фонда накопления.

Естественно, что, увеличивая размер личных накоплений, гражданин сокращает свое текущее потребление в расчете на увеличение его в будущем за счет дополнительных доходов, которые он ожидает получить от размещения этих накоплений. Оправданной такая жертва будет только, если гражданин в результате капитализации сможет за весь рассматриваемый период получить средств для личного потребления больше, чем в случае, когда он не делал накоплений или делал бы их в меньших размерах (или больших). Чем больше расчетный период, тем большую долю личных доходов целесообразно оставить для целей накоплений, и наоборот. Выбрать расчетный период может только сам гражданин. Одного устроит год, другому надо пять лет, а третий захочет максимизировать свой фонд личного потребления в период, соизмеримый с трудовым стажем и т.д.

Однако, чем больше расчетный период, тем меньше остается средств для текущего потребления и тем выше риск потери своих накоплений и связанных с ними доходов в результате непредвиденных экономических и политических событий.

Другой важный показатель, влияющий на оптимальный размер накоплений, доходность вкладываемых средств.

Чем выше доходность, тем больше своих доходов имеет смысл направить в накопления, так как более быстрыми темпами можно нарастить свой фонд потребления и вернуть отвлеченные в накопления средства. В условиях инфляции ожидаемую доходность накоплений надо скорректировать с ожидаемыми темпами инфляции. Для оптимизации нормы «личных накоплений» важно правильно определить среднюю ожидаемую доходность вложения своих средств на весь расчетный период. Оценить ее на длитель-

ный срок и особенно по ценным бумагам без фиксированного дохода (акции и т.д.), операциям с имуществом, валютой и т.д., очень трудно. Но в этом случае тоже приходится больше полагаться на прогнозы специалистов, газет и журналов и на свою интуицию.

В свое время в экономической литературе была предложена формула для определения оптимальной нормы общественного накопления,^{*} которая в принципе пригодна и для нахождения нормы личных накоплений.

Формула имеет следующий вид:

$$H = \frac{E \times (T - 1) - 1}{E \times T},$$

где область допустимых значений $T + 1 > 1/E$;

H — оптимальная норма (доля) накоплений в общей сумме личных доходов;

T — величина расчетного периода (в течение которого планируется получить максимальный рост личного потребления), в годах или месяцах;

E — средняя реальная эффективность или доходность вкладываемых средств накопления (скорректированная с учетом ожидаемых темпов инфляции), в рублях дохода, получаемого на 1 руб. вложенных накоплений соответственно за год или за месяц.

Формула предполагает, что в первый год (или месяц) расчетного периода Вы только накапливали средства для вложений (или имели вложения, но в размерах иных, чем рекомендует Вам формула), а доходы в соответствии с оптимальной нормой Вы начинаете получать только со второго года (или месяца).

^{*} Запегин А.Г. Оптимальная пропорция между накоплением и потреблением.—М.: Мысль, 1970, с.55.

Размер увеличения Вашего фонда личного потребления за расчетный период, если Вы и раньше вкладывали куда-то свои накопления, можно найти с помощью формулы:

$$U_t = \frac{1 + E \times H_0}{1 - H_0} \times (1 - H) \times (1 + E \times H)^{T-1},$$

где U_t — индекс роста Вашего фонда личного потребления за расчетный период;

H_0 — норма (доля) накоплений в Ваших личных доходах в период, предшествующий расчетному.

Остальные обозначения прежние.

Если Вы не делали в предыдущие периоды никаких вложений своих накоплений, т.е. $H_0 = 0$, тогда формула упрощается и принимает вид:

$$U_t = (1 - H) \times (1 + E \times H)^{T-1}.$$

Предположим, что Вы заложили для себя расчетный период в 24 месяца, ожидаете среднемесячную доходность от накоплений равную 0,1 руб./руб. или 10%. Тогда по формуле находим, что оптимальная норма ежемесячных личных накоплений для Вас будет равна:

$$H = [0,1 (24 - 1) - 1] / 0,1 \times 24 = 0,5417 \text{ или } 54,17\%.$$

Допустим, что все остальные Ваши доходы в реальном выражении не изменятся в течение расчетного периода, $H_0 = 0$ и Вы ежемесячно инвестируете свои доходы (в т.ч. от инвестиций) по данной норме, тогда Ваш ежемесячный фонд потребления возрастет за 24 месяца до

$$U_t = (1 - 0,5417) \times (1 + 0,1 \times 0,5417)^{24-1} = 0,4583 \times 3,36469 = 1,54 \text{ или } 154\% \text{ от уровня доходов в начале периода.}$$

Для сравнения возьмем две произвольные нормы накопления ($H_1 = 20\%$ или 0,2 и $H_2 = 70\%$ или 0,7) при тех же показателях T и E . Для H_1 индекс роста равен:

$$U_t = (1 - 0,2) \times (1 + 0,1 \times 0,2)^{24-1} = 0,8 \times 1,5769 = 1,26 \text{ или } 126\%,$$

а для H_2 :

$$U_t = (1 - 0,7) \times (1 + 0,1 \times 0,7)^{24-1} = 0,3 \times 4,7405 = 1,42 \text{ или } 142\%.$$

Оба уровня фонда личного потребления оказались ниже того, который получился при оптимальной норме.

Приведенная формула имеет область допустимых значений для расчетного периода: $T+1 > 1/E$. Это означает, что при меньших значениях T накопления в любом размере не имеют смысла, так как за расчетный период не будет восстановлен начальный уровень личного потребления, уменьшенный накоплением.

Расчет оптимальной доли накопления по данной формуле абстрагируется от ряда существенных факторов, в частности, от пределов максимально допустимого снижения текущего потребления из-за деласмых накоплений. Они зависят, прежде всего, от уровня душевого дохода и способности к самоограничению потребления в семье. Если формула рекомендует Вам высокую норму накопления, а Ваш семейный бюджет и так очень напряженный, то тогда, конечно, лучше руководствоваться здравым смыслом.

Существенное значение имеет и форма вложения средств, определяющая их ликвидность (т.е. насколько легко и быстро можно эти вложения превратить в наличные деньги). Одно дело, когда Вы инвестировали свои накопления в банковские депозиты или краткосрочные облигации, по которым Вам обязаны через определенный срок вернуть деньги. Другое дело — в акции, не предусмат-

ривающие обязательного выкупа эмитентом и только дающие право на получение дивидендов.

Раздел II. РАСХОДЫ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

Глава 7. Общая характеристика расходов семейного бюджета

В экономической науке все денежные расходы семейного бюджета принято делить на три основные группы: 1) личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг); 2) налоги и другие обязательные платежи; 3) денежные накопления и сбережения (структура их приведена в табл. 14). Преобладающей по величине является первая группа, так как она связана с удовлетворением личных потребностей. Но большое значение имеют и две остальные. **Налоги и другие обязательные платежи** уменьшают сумму средств, которые может семья потратить на потребительские цели. С другой стороны, эта группа расходов является важным источником доходов государства. В США, например, за счет прямых налогов с населения формируется до 43% федерального бюджета. В России их значение для государства значительно меньше. Однако надо иметь в виду, что в эту группу включаются не все налоги, уплачиваемые из семейного бюджета, а только прямые. Значительная часть налогов «незримо» растворяется в цене покупаемых семьей товаров в виде косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин) и «инфляционного»

налога. С учетом их бюджет российской семьи также оказывается главным кормильцем госбюджета. Когда налоги не чрезмерны и охватывают только обеспеченную часть населения, тогда они могут выполнять и потребительские функции. Так, в США в ранний период взимания подоходного налога (когда необлагаемый минимум был высоким), быть его плательщиком считалось делом почетным и престижным, так как свидетельствовало перед окружающими о высоком благосостоянии лица, уплачивающего налог.

Таблица 16. Денежные доходы и расходы населения

Структура денежных доходов и расходов	1990 г.		1991 г.		1992 г.		1993 г.	
	трил. руб.	в % к итогу	трил. руб.	в % к итогу	трил. руб.	в % к итогу	трил. руб.	в % к итогу
Доходы	0,383	100	0,83	100	7,1	100	78,25	100
Расходы								
в том числе:								
покупка товаров и услуг	0,288	75,2	0,518	62,4	5,17	72,8	53,75	68,7
оплата обязательных платежей и взносов	0,047	12,3	0,069	8,3	0,58	8,2	0,3	8,1
Накопления	0,05	13,1	0,24	28,9	1,35	19,0	18,2	23,3
из них:								
во вкладах и ценных бумагах	0,03	7,8	0,16	19,3	0,34	4,8	4,95 ¹⁾	6,3
покупка валюты					0,04	0,6	5,93	7,6
прирост наличных денег	0,02	5,2	0,08	9,6	0,97	13,7	7,32	9,4

¹⁾ В 1993 г. население израсходовало на покупку ценных бумаг 8,6 млрд. руб. или 0,01% своих текущих расходов.

Денежные накопления и сбережения образуются у населения по разным причинам. Иногда — это вынужденная мера, вызванная товарным дефицитом, или желанием накопить определенную сумму на «черный день» или на покупку дорогостоящей вещи. По этой причине накопления могут образовываться как в богатых, так и в бедных семьях. Другая причина, характерная для богатых семей — высокий уровень доходов, позволяющий направить часть средств на накопления, для извлечения с их помощью дополнительного дохода путем вложения в ценные бумаги, банковские депозиты и т.д. Такие семейные денежные накопления были подробно рассмотрены в главе 6. В целом высокий уровень семейных накоплений и их рост в условиях рынка свидетельствуют об укреплении семейного бюджета. К величине накоплений в семейном бюджете не безразлично и народное хозяйство. Еще известный американский экономист Кейнс открыл, что личные накопления являются одной из причин перепроизводства в рыночной экономике и предложил способы преодоления их негативного влияния на кругооборот товаров и денежной массы в обществе.

Величина расходов семьи на покупку товаров и оплату услуг зависит от уровня розничных цен, потребности семьи в конкретных благах, объема ее денежных доходов, а также от суммы налогов и других обязательных платежей, уплачиваемых семьей. Способствует снижению расходов семьи на покупку товаров и услуг удовлетворение части потребности ее за счет натурального самообеспечения путем выращивания продуктов питания в личном подсобном хозяйстве, сбора лесных даров (грибов, ягод, и т.д.) или получения натуроплаты в сельхозпредприятиях; изготовления собственными силами некоторых материальных благ

(строительство дома, изготовление мебели и т.д.), или выполнения услуг некоторыми членами семьи. Уменьшают текущие потребительские расходы наличие запасов продуктов, одежды, высокая обеспеченность предметами длительного пользования, осуществленные за счет расходов предыдущих периодов. Велико также значение предоставления бесплатных услуг и помощи государством (услуги здравоохранения, образования и т.д., дотации на квартплату и т.д.). С другой стороны, значительно может расширить объем покупок, товаров и услуг использование имеющихся денежных сбережений, покупки товаров в кредит и на деньги, взятые в долг.

Среди потребительских расходов на долю товаров приходится в настоящее время 86% этой группы расходов, а на долю услуг — 14%. С ростом благосостояния семьи, как правило, повышается удельный вес услуг.

Таблица 17. Структура потребления товаров населением, % (по данным розничного товарооборота за 1993 г.) (37,2 трил. руб.)

Всего товаров	100	яйца	1,3
в том числе:		сахар	2,8
продовольственные	52,7	кондитерские изделия	4,0
из них:		чай	0,6
мясо и мясопродукты	11,3	хлеб и хлебопродукты	3,3
рыба и рыбопродукты	2,3	мука, крупа и макаронные изделия	1,7
фруктовые и овощные консервы	0,6	картофель	0,5
животное масло	3,4	овощи	1,3
растительное масло и маргарин	1,2	плоды, ягоды, фрукты	1,3
молоко, сыр и др. молокопродукты	3,8	алкогольные напитки	8,7
		другие продукты	2,4
		наценка в общепите	1,6

непродовольственные из них	47,3	товары для спорта	0,3
ткани	1,3	игрушки	0,5
одежда и белье, меха, головные уборы	5,4	школьные тетради, бумага и канцтовары	0,4
трикотажные и чулочно-носочные изделия	2,6	печатные издания	0,6
обувь	3,5	электротовары	2,4
мыло и парфюмерия	1,6	автомобили	2,9
синтетические моющие средства	0,4	мотоциклы, мопеды, велосипеды	0,5
галантерея и нитки	1,9	мебель	2,4
табачные изделия	1,3	ковры и ковровые, изделия	1
культурно-бытовые товары	16,3	посуда	1,2
в том числе		ювелирные изделия	1,2
часы	0,3	стройматериалы	0,8
теле-радиотовары	2,5	другие непродовольственные товары (медикаменты, бензин и топливо, автозапчасти и т.д.)	6,4
музыкальные товары	0,1		

Подсчитано по Российскому статистическому ежегоднику 1994 г., — М.: Госкомстат России, 1994.

Таблица 18. Платные услуги населению, %

Структура услуг	1990г.	1992г.	1993г.
Всего оказано услуг	100	100	100
в том числе:			
бытовые	22,7	23,0	18,8
пассажи́рского транспорта	27,1	34,4	38,0
связи	6,1	7,3	8,4
жилищно-коммунальные	16,9	15,4	14,7
оплата детсадов и яслей	1,9	2,7	2,8
культуры	3,6	2,3	2,1
туристско-экскурсионные	5,2	3,2	2,5
физической культуры и спорта	0,4	0,2	0,2
здравоохранения	1,1	1,6	1,8

Структура услуг	1990г.	1992г.	1993г.
санаторно-курортные и оздоровительные	3,1	6,3	6,5
правового характера и расчетные	1,2	1,3	1,9
по продаже товаров по месту работы	6,4	...	...
прочие	4,3	2,3	2,3

Источник: (см. табл. 17).

Ориентировочное представление о современной структуре расходов средней российской семьи на **покупку товаров** дает структура розничного товарооборота, приведенная в табл. 17. Из нее видно, что преобладают расходы на продукты питания (55%), среди которых основное место занимают мясопродукты, алкогольные напитки, хлебобулочные и кондитерские изделия. Среди непродовольственных товаров наибольший удельный вес занимает одежда, ткани, обувь (15,7%), культтовары.

Современная структура платных услуг, предоставляемых населению, показана в табл. 18. Почти 3/4 из них приходится на услуги пассажирского транспорта, сферы бытового обслуживания и жилищно-коммунального хозяйства.

Структура потребительских расходов резко различается в семьях с разным уровнем душевого дохода. У бедных семей покупка товаров, в основном, концентрируется на продовольственных, причем, преимущественно на дешевых продуктах. Затраты на услуги — главным образом на те, которые плохо поддаются сокращению (на пассажирский транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство). В семьях с высоким достатком, напротив, большая доля затрат идет на дорогостоящие предметы длительного пользования, на личные транспортные средства, на жилье, а также на разнообразные услуги. Некоторое представление о стру-

ктуре потребительских расходов обеспеченной семьи дает структура личных расходов населения США, приведенная в табл. 19.

Таблица 19. Структура расходов населения США в 1988 г.

Структура расходов	дол. на 1 чел. в год	в % к итого всех расходов	в % к итогу расходов на личное по- требление
Всего расходов	16110	100	
из них:			
налоги	2398	15	
личные сбережения	598	4	
личное потребление	13114	82	100
в т.ч.:			
продукты питания	2243		17
одежда и обувь	736		6
бензин	321		2
топливо и уголь	69		1
прочие товары кратковременного потребления	966		7
автомобили и запчасти	846		6
мебель и бытовое оборудование	646		5
прочие товары длительного пользования	337		3
услуги	7028		54
из них:			
жилье	2037		16
содержание жилья	801		6
медицинское обслуживание	1642		13
индивидуальные услуги, отдых	2073		16

Подсчитано по: Кэмпбелл Р. Макконел, Стэнли Л. Брю,
Источник: Экономикс, М.: Республика, 1992, т. 1, 107, 108.

Из нее видно, что доля расходов на питание там в несколько раз ниже, чем в России (при более качественной и полноценной продовольственной потребительской корзине).

Высока доля расходов на жилье (обеспеченность жильем в среднем в пять-шесть раз выше, чем в России) и личные транспортные средства (в среднем одна семья имеет два автомобиля), а также услуги сферы отдыха и медицинские. Высокая доля последних вызвана, прежде всего, преобладанием частной системы медицинского страхования, а не государственной, как в России.

Расходы семейного бюджета выполняют очень важную роль по воспроизводству рабочей силы и духовному развитию членов семьи, воспроизводству самой семьи, как исходной ячейки общества. Однако современное падение реальных доходов россиян наносит ущерб выполнению этой роли. Ухудшается качество питания, усиливаются физические и стрессовые нагрузки, вызванные необходимостью дополнительных заработков, сокращается рождаемость, для малоимущих граждан становятся недоступными многие блага, необходимые для духовного и интеллектуального развития. В результате снижается продолжительность жизни, сокращается численность населения, жизнь становится более трудной и бездуховной, растет напряженность в обществе и семье. Смягчить в известной степени эти негативные тенденции может рациональное управление расходами семейного бюджета, сокращение его отдельных статей.

Глава 8. Налоги и другие обязательные платежи населения

Хотя прямые налоги занимают сравнительно небольшую долю в семейном бюджете российских граждан, тем не менее, в условиях низкого уровня реальных доходов они быют достаточно весомо по карману налогоплательщика. Возможностей для сокращения этой статьи семейного бюджета в современных условиях сравнительно немного, особенно если налоги удерживаются из зарплаты в самой организации при ее начислении работнику. Главным здесь является четкое знание действующего налогового законодательства, особенно тех вопросов, которые касаются размеров удерживаемых налогов, существующих налоговых льгот и санкций за нарушение налогового законодательства. Знание своих прав и обязанностей, как налогоплательщика, поможет каждому гражданину контролировать правильность удерживаемых с него обязательных платежей, своевременно выполнять свои финансовые обязанности перед государством, что предупреждает появление дополнительных расходов в виде штрафных санкций.

Основным налогом, взимаемым с граждан, является подоходный налог. Объектом обложения подоходным налогом у граждан является совокупный доход, полученный как в денежной, так и в натуральной форме. Не включают в совокупный годовой доход следующие суммы:

- 1) государственные пособия по социальному страхованию и социальному обеспечению (кроме пособий по временной нетрудоспособности), а также пособия и другие виды помощи из благотворительных внебюджетных и экологических фондов;

2) все виды пенсий (в том числе дополнительные пенсии);

3) возмещение ущерба, связанного с исполнением трудовых обязанностей гражданина;

4) выходные пособия при увольнении;

5) компенсационные выплаты работникам (оплата командировочных, компенсация взамен предоставления жилых помещений, натуральные довольствия и т.д.);

6) натуроплата в сельхозпредприятиях (до 50 минимальных оплат труда в год);

7) расходы на новое строительство, покупку жилья (в пределах до 5000 минимальных месячных оплат труда в год);

8) проценты и выигрыши по вкладам в кредитных учреждениях, по государственным ценным бумагам и ценным бумагам органов местного самоуправления;

9) вся материальная помощь в связи со стихийными бедствиями и другими чрезвычайными обстоятельствами, выдаваемая по решению государственных органов власти и местного самоуправления, иностранными государствами и межгосударственными организациями, а также прочая материальная помощь в пределах до 12 минимальных месячных окладов;

10) алименты, получаемые физическими лицами;

11) доходы учащихся дневных форм обучения, полученные в учебно-производственном процессе, при уборке сельхозкультур, за время каникул (но не более десяти минимальных месячных окладов);

12) суммы от продажи жилья, дач, земельных участков, но не более 5000 минимальных месячных окладов, и суммы от продажи другого имущества, но не более 1000 минимальных месячных окладов;

13) доходы от личного подсобного хозяйства;

14) страховые выплаты, кроме случаев, когда страховые взносы по добровольному страхованию осуществлялись за счет средств предприятий, учреждений и других работодателей;

15) доходы членов фермерского хозяйства, получаемые от сельскохозяйственной деятельности, в течение пяти лет с года образования хозяйства;

16) стипендии учащихся, в том числе граждан, обучающихся по направлению органов службы занятости;

17) доходы, получаемые в порядке наследований и дарений (кроме вознаграждений наследникам по авторским правам);

18) стоимость подарков, полученных от предприятий и организаций, но не более 12 минимальных месячных окладов;

19) суммы оплаты труда в иностранной валюте, получаемые от госучреждений, направивших гражданина за границу (в пределах размеров, установленных законодательством страны по каждой должности);

20) суммы дивидендов, вкладываемые в развитие, прирост оборотных средств выдавшего дивиденды предприятия.

Кроме того, есть налоговые льготы более частного характера по компенсациям родственникам погибших военнослужащих; компенсациям по натуральному довольствию; выплатам донорам; доходам старательских артелей; стоимости путевок, оплачиваемых предприятиями, организациями и т.д.

Совокупный доход уменьшается на сумму дохода, не превышающую за каждый полный месяц суммы минимальной месячной оплаты труда. Для отдельных категорий установлен более высокий необлагаемый минимум. В пя-

тикратном размере минимальной месячной оплаты необлагаемый налогом минимум установлен для Героев Советского Союза и Российской Федерации, награжденных орденом Славы трех степеней, участников Великой Отечественной войны и боевых операций по защите СССР, инвалидов Великой Отечественной войны, Чернобыльской и других атомных аварий, инвалидов детства I и II групп, блокадников Ленинграда, участников ликвидации Чернобыльской аварии. В трехкратном размере минимальной месячной оплаты необлагаемый налогом минимум установлен для родителей и супругов погибших военнослужащих, для военнослужащих-интернационалистов, для одного из родителей, супруга, опекуна или попечителя, на содержании которого находится инвалид с детства или инвалид I группы, для инвалидов III группы, имеющих на иждивении престарелых родителей или несовершеннолетних детей.

Для всех категорий населения совокупный доход уменьшается на суммы, перечисляемые на благотворительные цели, а также бюджетным социально-культурным учреждениям. Уменьшается совокупный доход также на сумму расходов на содержание детей и иждивенцев в пределах одной минимальной месячной оплаты труда на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, на учащихся дневных форм обучения — до 24 лет, на каждого другого иждивенца, не имеющего самостоятельного источника дохода. К числу иждивенцев не относятся: лица (кроме детей), получающие стипендии, пенсии и пособия по безработице; лица, находящиеся на государственном содержании (учащиеся ПТУ, воспитанники детдомов и т.д.), учащиеся домов-интернатов, находящиеся на полном государственном обеспечении.

Подходный налог с облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году, взимается в следующих размерах:

Размер облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году	Сумма налога
до 10 000 000 руб.	12%
от 10 000 001 до 50 000 000 руб.	1 200 000 руб. + 20% с суммы свыше 10 000 000 руб.
от 50 000 000 руб. и выше	9 200 000 руб. + 30% с суммы свыше 50 000 000 руб.

С сумм коэффициентов и с сумм надбавок за стаж работы, начисляемых к зарплате и выплачиваемых за работу в районах Крайнего Севера и других местностях с тяжелыми климатическими условиями, налог взимается только с источника выплаты отдельно от других доходов по ставке 12%.

В связи с инфляцией шкала обложения совокупного дохода ежегодно пересматривается.

Налог по месту основной работы взимается по истечении каждого месяца с суммы совокупного дохода, уменьшенного на размер минимальной месячной оплаты труда и сумму расходов на содержание детей и иждивенцев. По окончании года производится перерасчет налога исходя из сумм, составляющих совокупный доход физического лица. Одновременно налогообложению подлежат любые доходы, в том числе от предпринимательской деятельности, получаемые физическим лицом одновременно с доходами по основному месту работы (службы, учебы) от других предприятий, учреждений и организаций или физических лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей. При этом не исключаются из доходов ни минимальная месячная оплата труда, ни расходы на содержание детей и иждивенцев.

дивенцев. Предприятия и организации, производившие выплаты доходов, обязаны ежегодно представлять налоговым органам сведения о суммах выплаченных доходов и удержанных налогов с данной категории населения.

При выплате вознаграждений за издание литературного произведения, исполнение произведений искусства, научное достижение, вознаграждений авторам открытий, изобретений и промышленных образцов учитываются документально подтвержденные расходы.

При налогообложении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, и других доходов, не относящихся к вышерассмотренным, сумма валового дохода уменьшается на сумму документально подтвержденных плательщиком расходов. При этом состав расходов увеличивается на сумму расходов применительно к составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), определяемых Правительством РФ. Убытки, понесенные в отчетном году, не учитываются при налогообложении в следующем году. Если гражданин не имел дохода по месту основной работы (службы, учебы), то из облагаемого дохода вычитался необлагаемый минимум (12 минимальных месячных оплат труда в год) и расходы на содержание детей и иждивенцев.

Физические лица, кроме лиц, получающих только доход по месту основной работы или не имеющих постоянного жительства, а также кроме всех граждан, совокупный доход которых не превысил величину, облагаемую по ставке 12%, обязаны представить налоговым органам декларацию о своих доходах. Декларация заполняется по определенной форме и в ней указываются все полученные доходы за год, источники их получения, произведенные расходы, суммы начисленного и уплаченного налога. Декларация предо-

ставляется по месту постоянного жительства не позднее 1 апреля года, следующего за отчетным.

Своевременно не удержанные, удержанные не полностью или не перечисленные в соответствующий бюджет суммы налогов, подлежащие взысканию у источника выплаты, взыскиваются налоговым органом с предприятий, учреждений и организаций, выплачивающих доходы физическим лицам, в бесспорном порядке с наложением штрафа в размере 10% от сумм, подлежащих взысканию.

За несвоевременное перечисление налога с предприятий, организаций и физических лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей, взыскивается пеня в размере 0,5% за каждый день просрочки, начиная со следующего дня после срока уплаты по день уплаты включительно.

За неподачу или несвоевременную подачу декларации, включение в декларацию искаженных данных, отсутствие полных данных в книге учета доходов и расходов (лиц, занимающихся предпринимательством без образования юридического лица) налоговой инспекции предоставлено право налагать административный штраф в размере от двух до пяти минимальных размеров оплаты труда, а за повторное нарушение в течение года — от пяти до десяти минимальных размеров оплаты труда.

Земельный налог взимается как с юридических лиц, так и с граждан при получении земли в собственность, владение, пользование (кроме аренды). Налог устанавливается в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год. Размер его зависит от местоположения участка и качества земли, но не зависит от результатов хозяйственной деятельности на земле. Налог исчисляется с месяца, следующего за месяцем предоставления земельного участка. На земельные участки под строениями, исполь-

зуемыми несколькими лицами, налог начисляется на каждого пользователя (владельца) отдельно. За участки под переданными в аренду жилыми и нежилыми строениями налог уплачивает арендодатель. Налог уплачивается в два срока равными долями — не позднее 15 сентября и 15 ноября. Но местные органы самоуправления могут устанавливать и другие сроки уплаты налога.

Законодательные органы Российской Федерации устанавливают средние размеры земельного налога на 1 га пашни по субъектам РФ, которые приведены в табл. 20. На основании этого и с учетом кадастровой оценки угодий органы законодательной (представительной) власти субъектов РФ устанавливают ставки земельного налога по группам почв (пашня, многолетние насаждения, покос, пастбище), а также коэффициенты корректировки суммы налога для конкретных плательщиков исходя из качества дорог и удаленности плательщиков от административных центров. Органы местного самоуправления имеют право с учетом благоприятных условий размещения земельных участков повышать ставки земельного налога, но не более, чем в два раза.

Начиная с 1995 г., Правительство РФ ежегодно индексирует ставки земельного налога на пашню исходя из соотношения оптовых цен на сельскохозяйственную продукцию и цен на продукцию и услуги, потребляемые сельхозпроизводителями.

Таблица 20. Средние размеры земельного налога на 1 га пашни по субъектам РФ (по Закону РФ от 09.08.1994)

Республика, край, область	Сумма налога, руб.	Республика, край, область	Сумма налога, руб.
Республика Адыгея	3690	Калининградская	2315
Республика Алтай	740	Калужская	1315
Республика Башкирия	1725	Камчатская	720
Республика Бурятия	1055	Кемеровская	1495
Республика Дагестан	2040	Кировская	1295
Ингушская республика	2355	Костромская	1125
Кабардино-Балкарская респ.	3880	Курганская	1265
Республика Калмыкия	1175	Курская	2320
Карачаево-Черкесская респ.	1990	Ленинградская	2310
Республика Карелия	1600	Липецкая	1935
Республика Коми	1215	Магаданская	665
Республика Марий Эл	1800	Московская	2550
Республика Мордовия	1465	Мурманская	550
Республика Якутия	775	Нижегородская	1630
Республика Северная Осетия	4120	Новгородская	925
Республика Татарстан	1790	Новосибирская	1255
Республика Тува	745	Омская	1300
Удмурдская республика	1295	Оренбургская	1030
Республика Хакасия	940	Орловская	1850
Чеченская республика	2355	Пензенская	1275
Чувашская республика	2240	Пермская	1170
Алтайский край	1145	Псковская	955
Краснодарский край	4950	Ростовская	2350
Красноярский край	1580	Рязанская	1525
Приморский край	1435	Самарская	1435
Ставропольский край	2875	Саратовская	1050
Хабаровский край	1125	Сахалинская	1360
Амурская область	890	Свердловская	1560
Архангельская область	1090	Смоленская	1255

Республика, край, область	Сумма налога, руб.	Республика, край, область	Сумма налога, руб.
Астраханская	1145	Тамбовская	1820
Белгородская	2615	Тверская	1295
Брянская	1445	Томская	1425
Владимирская	1595	Тульская	2045
Волгоградская	1205	Тюменская	1595
Вологодская	1350	Ульяновская	1715
Воронежская	1965	Челябинская	1205
Ивановская	1415	Читинская	910
Иркутская	1515	Ярославская	1215

Источник: Экономика и жизнь, 1995 г., №2.

В городах ставки земельного налога устанавливаются на 1 кв. м площади земельного участка и дифференцируются по экономическим районам и численности населенного пункта. Средние ставки составляют в расчете на год (в руб./кв. м): для Северного района — 0,5-1,5; Северо-Западного — 0,9-3,5; Центрального — 1,0-4,5; Волго-Вятского — 0,8-2,4; Центрально-Черноземного — 0,9-2,2; Поволжского — 0,9-2,5; Северо-Кавказского — 0,8-2,4; Уральского — 0,7-2,3; Западно-Сибирского — 0,6-2,1; Восточно-Сибирского — 0,5-1,8; Дальневосточного — 0,6-1,9. Минимальные значения средних ставок установлены для малых городов и населенных пунктов (с населением до 20 тыс. чел.), а максимальные — для крупных городов (с населением 250-500 тыс. чел. и более). Ежегодно ставки индексируются. В 1994 г. средние ставки применялись с коэффициентом 50. Городскими (поселковыми) органами местного самоуправления средние ставки дифференцируются по местоположению и зонам различной градостроительной ценности. В курортных зонах применяются повы-

шающие коэффициенты (средние коэффициенты для Черноморского побережья — 6,0; курортов Кавминвод — 4,5; Калининградского взморья — 4,0; зон отдыха Москвы и Санкт-Петербурга — 3,5; курортов Приморского края — 2,5; других курортных районов — 2,0).

От уплаты земельного налога полностью освобождаются: граждане, занимающиеся традиционными промыслами в местах проживания малочисленных народов и этнических групп; участники Великой Отечественной войны; инвалиды I и II групп; граждане, пострадавшие от атомных аварий и испытаний, военнослужащие (в т.ч. уволенные, прослужившие 20 лет и более); Герои Советского Союза, РФ, соотруда; полные кавалеры орденов Славы, Трудовой Славы и «За службу Родине в вооруженных силах СССР».

Кроме того, временно освобождаются от земельного налога граждане, впервые организующие фермерское хозяйство (в течение пяти лет); получившие землю, нуждающуюся в рекультивации (на первые десять лет) и получившие землю, находящуюся в стадии сельскохозяйственного освоения (на период освоения).

Налог на имущество с физических лиц уплачивают граждане, имеющие в собственности жилые дома, дачи, гаражи и другие строения, помещения и сооружения, а также мотоциклы, моторные лодки и другие транспортные средства. Налог на строения, помещения и сооружения уплачивается ежегодно по ставке, устанавливаемой органами законодательной (представительной) власти субъектов Федерации в размере, не превышающем 0,1% от их инвентарной стоимости, а в случае, если такая не определялась — от стоимости этих строений, помещений и сооружений, определяемой исходя из обязательной страховой оценки по состоянию на 1 января каждого года.

На транспортные средства налог начисляется в зависимости от мощности двигателя в следующих размерах (в % от минимальной оплаты труда, действующей на дату начисления налога):

Вертолет, самолет, теплоход	10% с каждой л.с.
Яхта, катер	5% — " —
Мотосани, моторная лодка	3% — " —
Другие транспортные средства, не имеющие двигателя (кроме велосипеда, весельной лодки)	5% — " —

Не уплачивают налог на имущество с физических лиц: Герои Советского Союза и РФ; лица, награжденные орденами Славы; инвалиды I и II групп и инвалиды с детства; участники Великой Отечественной войны и других боевых операций, члены семей военнослужащих, потерявших кормильца; лица, имеющие право на льготы в связи с Чернобыльской и Челябинской ядерными авариями и проведением атомных испытаний.

На строения, помещения и сооружения налог не уплачивают также: пенсионеры; граждане, уволенные с военной службы; родственники и супруги служащих, погибших при исполнении служебных обязанностей, деятели культуры, искусства и народные мастера со специально оборудованных помещений и сооружений, используемых в творческих целях.

Налог с владельцев транспортных средств поступает в дорожные фонды, в настоящее время включаемые в состав государственного бюджета. Налог ежегодно уплачивают юридические и физические лица, имеющие транспортные средства. Ставка налога установлена в рублях в расчете на одну лошадиную силу двигателя, причем, чем мощнее двигатель, тем выше ставка (см. табл. 21).

При приобретении транспортного средства во втором полугодии налог уплачивается в половинном размере. Регистрация, перерегистрация или технический осмотр транспорта не производятся без предъявления квитанции или платежного поручения об уплате налога. От уплаты налога освобождаются следующие физические лица: сотрудники дипломатических и консульских представительств; Герои Советского Союза, РФ, награжденные Орденом Славы трех степеней; пострадавшие от Чернобыльской аварии; инвалиды всех категорий, имеющие мотоколяски и автомобили; фермеры (если доля доходов от сельхозпроизводства не менее 70%) и некоторые другие категории граждан.

Кроме того, население и юридические лица уплачивают в дорожные фонды налог на приобретение автотранспортных средств. Он выплачивается покупателями до регистрации машины, а в случае замены владельца — при перерегистрации.

Таблица 21. Ставки налога с владельцев транспортных средств

Вид транспортного средства	Размер годового налога с 1 л.с., руб.		
	по инструкции №36/19 от 30.03.93 г.	В Московской области (1995 г.)	В г. Москве (1994-95 г.)
Легковой автомобиль с мощностью двигателя до 100 л.с.	0,5	40	50
свыше 100 л.с.	1,3	104	130
Мотоцикл и мотороллер	0,3	24	30
Автобус	2,0	160	200

Вид транспортного средства	Размер годового налога с 1 л.с., руб.		
	по инструкции №36/19 от 30.03.93 г.	В Московской области (1995 г.)	В г. Москве (1994-95 г.)
Грузовой автомобиль и трактор с мощностью двигателя:			
до 100 л.с.	2,0	160	200
св. 100 до 150 л.с.	4,0	320	400
св. 150 до 200 л.с.	4,8	384	480
св. 200 до 250 л.с.	5,2	416	520
св. 250 л.с.	7,15	572	720
Другие самоходные машины и механизмы на пневмоходу (кроме зерноуборочных и других специальных сельскохозяйственных машин)	2,0	160	200

Примечание:

1. Во многих регионах ставки значительно увеличены по сравнению с федеральной шкалой.
2. Ожидается введение новых ставок в Москве: для легковых автомобилей мощностью до 100 л.с. — 340 руб./л.с., свыше 100 л.с. — 1300 руб./л.с., мотоциклов — 200 руб./л.с. и т.д.

С 1 января 1992 г. граждане уплачивают налог с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения. Обложению налогом подлежат: жилые дома, квартиры, дачи, автомобили, садовые домики в садоводческих товариществах, земельные участки (с декабря 1993 г.), мотоциклы, моторные лодки, предметы антиквариата и искусства, ювелирные изделия из драгоценных камней и металлов, паенакопления в жилищно-строительных и дачно-строительных кооперативах, суммы, находящиеся во вкладах банков и других кредитных учреждениях, средства на лич-

ных приватизационных счетах физических лиц, стоимость имущественных и земельных долей (паев), валютные ценности и ценные бумаги в их стоимостном выражении.

Налог уплачивают только те граждане, у которых открылось наследство или получены подарки после 1 января 1992 г. Он взимается с наследников независимо от госпошлины, уплачиваемой за нотариальное оформление наследования или дарения. Налог исчисляется со стоимости имущества, переходящего от каждого конкретно наследодателя согласно причитающейся наследнику доли. Действующие ставки налога приведены в табл. 22. Взимается налог при оформлении права наследования или договора дарения. Не облагается налогом:

имущество, которое переходит в порядке наследования супругу, пережившему другого супруга, или дарится одним супругом другому;

стоимость жилых домов и суммы паевых накоплений в жилищно-строительном кооперативе, если наследники или одариваемые проживали в этих домах (квартирах) совместно с наследодателем или дарителем на день открытия наследства или оформления договора дарения;

стоимость имущества лиц, погибших при защите государства, при выполнении гражданского долга, и т.п.

Таблица 22. Ставки налога с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения

Стоимость имущества (число минимальных месячных оплат труда)	Ставка налога
1. С имущества, переходящего в порядке наследования	
а) от 850 до 1700 наследники I очереди	5% стоимости имущества, превышающей 850-кратный размер минимальной оплаты труда (МОТ)

Стоимость имущества (число минимальных месячных оплат труда)	Ставка налога
наследники II очереди	10% — " —
наследники прочие	20% — " —
б) от 1701 до 2550	
наследники I очереди	42,5 минимальной месячной оплаты труда + 10% стоимости имущества, превышающей 1700-кратный размер минимальной месячной оплаты труда
наследники II очереди	85 минимальных месячных оплат труда + 20% — " —
наследники прочие	170 минимальных месячных оплат труда + 30% — " —
в) свыше 2550	—
наследники I очереди	127,5 минимальной месячной оплаты труда + 15% стоимости имущества, превышающей 2550 минимальных месячных оплат труда
наследники II очереди	255 минимальных месячных оплат труда + 30% — " —
наследники прочие	425 минимальных месячных оплат труда + 40% — " —
2. С имущества, переходящего в порядке дарения	
а) от 80 до 850	
детям, родителям	3% стоимости имущества, превышающей 80-кратную минимальную месячную оплату труда
другим гражданам	10% — " —
б) от 851 до 1700	
детям, родителям	23,1 минимальной месячной оплаты труда + 7% стоимости имущества, превышающей 850 минимальных месячных оплат труда
другим гражданам	77 минимальных месячных оплат труда + 20% — " —

Стоимость имущества (число минимальных месячных оплат труда)	Ставка налога
в) от 1701 до 2550, детям, родителям	82,6 минимальной месячной оплаты труда + 11% стоимости имущества свыше 1700 минимальных оплат труда
другим гражданам	247 минимальных месячных оплат труда + 30% — " —
г) свыше 2550, детям, родителям	176,1 минимальной месячной оплаты труда + 15% стоимости имущества свыше 2550 минимальных оплат труда
другим гражданам	502 минимальных месячных оплат труда + 40% — " —

Госпошлины взимаются: с подаваемых в суд и арбитраж исковых заявлений; за совершение любых нотариальных действий в уполномоченных на то государственных учреждениях, а также за выдачу копий нотариально удостоверенных документов; за регистрацию актов гражданского состояния; за оформление документов на право выезда за границу и о приглашении в Российскую Федерацию лиц из других государств; за выдачу или продление вида на жительство; за выдачу визы к паспортам иностранных граждан; с заявлений о получении гражданства Российской Федерации и о выходе из него; за регистрацию места жительства; за выдачу разрешений на право охоты и в других случаях, определяемых законодательными актами.

В табл. 23 приведены ставки госпошлины. Освобождаются от уплаты госпошлины истцы по искам о взыскании сумм оплаты труда и другим требованиям, связанным с трудовой деятельностью; по авторским правам; по взысканию алиментов; по возмещению вреда, причиненного уве-

чем, а также смертью кормильца; по возмещению материального ущерба, причиненного преступлением. Не облагаются госпошлиной кассационные жалобы по делам о расторжении брака; по уголовным делам, в которых оспаривается правильность взыскания материального ущерба, причиненного преступлением.

Освобождаются от уплаты госпошлины заявления в суд: об отмене определений суда о прекращении дел, об отсрочке изменения способа и порядка исполнения решений; о пересмотре решений суда; об отмене или уменьшении штрафов, наложенных судом; о жалобе на действия судебных исполнителей, о частных жалобах на определение суда, о жалобах на постановление об административных правонарушениях.

В органах, совершающих нотариальные действия, от уплаты госпошлины освобождаются: за свидетельствование верности копии документов по выплате госпособий, делам опеки и усыновления; за удостоверение завещаний и договоров дарения имущества в пользу государства и юридических лиц; за выдачу свидетельств о праве на наследство имущества лиц, погибших при защите родины, охране правопорядка и т.д., жилища при совместном проживании и прописке с наследодателем, вкладов в банках, страховых сумм, гособлигаций, сумм оплаты труда, авторских прав и гонораров; за удостоверение доверенности на получение пенсий и пособий; за получение свидетельств о наследовании имущества опекаемыми душевнобольными и некоторые другие категории операций.

Таблица 23. Некоторые ставки госпошлины (без арбитражных)

Вид операции или действия	Размер ставки
За судебные действия	
1. С исковых заявлений при цене иска до 1000 руб.	5% цены иска
от 1000 руб. и выше	15% цены иска
2. С искового заявления о расторжении брака в случае раздела имущества при расторжении брака	те же ставки, что и в пункте 1
3. С кассационной жалобы на решение суда	50% пошлины, подлежащей уплате при подаче искового заявления
За нотариальные действия	
1. За удостоверение договора отчуждения и приобретения жилого дома, квартиры, дачи, др. строений, возмездной передачи земли в собственность, за удостоверение прочих договоров, подлежащих оценке, и договоров раздела имущества, в т.ч. полученного по наследству	3% суммы договора, но не менее минимальной месячной оплаты труда (МОТ)
2. За удостоверение сделки, не подлежащей оценке — в зависимости от сложности совершаемого нотариального действия	не более пяти МОТ
3. За удостоверение договора поручения	1% суммы принятого обязательства, но не менее 50% МОТ
4. За удостоверение завещания	1 месячная МОТ
5. За удостоверение доверенности на право пользования и (или) распоряжения имуществом	50% месячной МОТ
6. За удостоверение прочих доверенностей	20% месячной МОТ
7. За совершение исполнительных надписей	7% взыскиваемой суммы
8. За принятие на депозит денежных сумм	3% принятой денежной суммы

Вид операции или действия	Размер ставки
9. За удостоверение неоплаты чека, протест векселя в неплатеже, неакцепте акцепта	5% суммы неоплаты
10. За выдачу свидетельства о праве на наследство по закону или по завещанию	1% стоимости наследуемого имущества
11. За принятие мер к охране наследуемого имущества	200% месячной МОТ
12. За хранение документов с объявленной стоимостью или имеющих номинальную стоимость (акции и т.д.)	5% суммы оценки или стоимости (за каждый месяц хранения)
13. За свидетельствование верности копий документов, хранящихся в делах нотариальной конторы и выписок из них	3% месячной МОТ за одну страницу
14. За свидетельствование верности копий с других документов и выписок из них	5% месячной МОТ за одну страницу
15. За выполнение технической работы по изготовлению документов	2% месячной МОТ за одну страницу
16. За передачу заявлений юридических и физических лиц другим юридическим и физическим лицам	100% месячной МОТ
17. За свидетельствование подлинности подписей на банковской карточке, заявлении и др. документах	200% месячной МОТ за свидетельствование подписи каждого лица
18. За совершение других нотариальных действий	50% месячной МОТ
19. За составление проекта сделки, подлежащей денежной оценке	1% суммы, на которую будет заключаться сделка, но не менее 50% месячной МОТ
20. За составление проекта сделки, не подлежащей денежной оценке	не более 1000% месячной МОТ за проект одного документа
21. За выдачу дубликата документа	50% месячной МОТ

Вид операции или действия	Размер ставки
За иные действия	
1. За выдачу гражданину РФ заграничного паспорта или продление срока его действия	200% месячной МОТ
2. За выдачу к паспорту гражданина РФ вкладыша для выезда за пределы РФ или продления срока действия вкладыша	50% месячной МОТ
3. За выдачу гражданину РФ, иностранцу, лицу без гражданства документа о приглашении в РФ лиц из других государств	20% месячной МОТ за каждого приглашенного
4. За внесение изменений в выданный ранее документ для выезда из РФ и выезда на ее территорию	10% — " —
5. С заявления о приобретении гражданства РФ, восстановлении в гражданстве РФ и выходе из гражданства РФ	10% — " —
6. С ходатайств о получении гражданства РФ, восстановлении в гражданстве РФ, об отказе от гражданства РФ	20% — " —
7. За регистрацию (прописку) по месту жительства	1% — " —
8. За регистрацию залога, выдачу свидетельства о регистрации залога	500% — " —
9. За регистрацию брака	15 руб.
10. За регистрацию расторжения брака	от 100 до 300 руб. (с одного или обоих супругов)
11. За регистрацию перемены фамилии, имени и отчества	50 руб.
12. За выдачу свидетельства в связи с изменением, дополнением, исправлением и восстановлением записей о рождении, браке, расторжении брака и о смерти	3 руб.

Вид операции или действия	Размер ставки
13. За выдачу повторных свидетельств о регистрации актов гражданского состояния	5 руб.

Примечание: За нотариальные действия, совершаемые вне нотариальной конторы, госпошлина взимается в двойном размере, кроме того, оплачиваются расходы, связанные с выездом для совершения этих действий.

При рассмотрении дел о выезде из Российской Федерации в другие государства не облагаются госпошлиной: выдача дипломатических паспортов; заграничных паспортов на выезд за границу в связи со смертью близких родственников или посещением мест их захоронения; выдача выездных документов гражданам, не достигшим 16 лет; регистрация иностранных паспортов иностранных туристов; выездные документы лиц, вызываемых в зарубежные суды; выдача заграничных паспортов учащимся, выезжающим за границу по линии Министерства образования Российской Федерации для прохождения производственной практики.

При оформлении служебного паспорта, паспорта моряка, а также заграничного паспорта гражданам, направляемым предприятиями, учреждениями и организациями за границу по служебным делам, госпошлина уплачивается этими предприятиями, учреждениями и организациями.

От уплаты госпошлины за регистрацию места жительства освобождаются: престарелые и инвалиды, проживающие в домах-интернатах; учащиеся школ-интернатов и профтехучилищ, находящиеся на полном гособеспечении и проживающие в общежитии.

Не уплачивают госпошлину за выдачу разрешений на право охоты: работники государственного охотничьего надзора, проработавшие в этой системе десять и более лет;

охотоведы, егеря, штатные охотники, проработавшие в системе кооперации десять и более лет, лица, проживающие в районах Крайнего Севера и приравненных к ним.

В органах, осуществляющих регистрацию актов гражданского состояния, от уплаты госпошлины освобождаются физические лица: за регистрацию рождения, смерти, усыновления и установления отцовства; за выдачу свидетельств о расторжении брака с лицами безвестно отсутствующими, душевнобольными и осужденными на срок не менее трех лет, и регистрацию некоторых других актов гражданского состояния.

Законодательством РФ могут быть предусмотрены также другие случаи освобождения от уплаты госпошлины.

В госбюджет население также вносит другие налоги и сборы. В отдельных регионах и территориях Российской Федерации в настоящее время граждане уплачивают: регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательством; курортный сбор; сбор за право торговли; целевые сборы на содержание милиции, на благоустройство, образование и другие цели; сбор за уборку территории населенных пунктов; сбор с владельцев собак; лицензионный сбор за право торговли спиртными напитками; сбор за выдачу ордера на квартиру; сбор за парковку автотранспорта; сбор за выигрыш на бегах; сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме и некоторые другие местные налоги и сборы. Состав, размеры и другие условия взимания этих налогов полностью определяют сейчас местные органы власти. Размеры ставок и условия обложения этими налогами можно выяснить в местной налоговой инспекции.

Население также обязано участвовать в формировании некоторых внебюджетных социальных фондов. Из зара-

ботной платы всех категорий граждан удерживается обязательный взнос в Пенсионный фонд России в размере 1%. Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, обязаны уплачивать в Пенсионный фонд России страховой взнос в размере 5% своих доходов и в Фонд обязательного медицинского страхования — 3,6% своего дохода.

Глава 9. Пути экономии личных потребительских расходов

Экономия в семье не имеет ничего общего со скупостью, она лишь свидетельствует о хорошо продуманном расходовании денег, разумном ведении хозяйства, бережном отношении ко всему, что находится в доме.

Беда многих семей — неумение соизмерять соблазны со своими доходами. И это нередко ведет к проблемам в семейном бюджете. Получив зарплату, люди буквально бросаются за покупками, нередко ненужными, не планируя расходы, легкомысленно полагаясь на рекламу, красивое оформление товара, на то, что «все берут, и я возьму» и т.д. Так незаметно накапливаются в наших квартирах товары, не совсем нужные и совсем не любимые, которые только занимают место; товары, на которые зря потрачены деньги. Приобретаются в излишних количествах продукты и в ассортименте, не соответствующем финансовым возможностям семьи.

Чтобы продуманно вести домашнее хозяйство, соизмерять свои расходы с доходами и потребностями, полезно вести систематический учет семейных расходов. С этой целью надо завести кассовую тетрадь для ежедневного учета сделанных покупок с указанием количества и стоимости купленного товара, а также других расходов. Мелкие регулярные расходы (например, билеты на городской транспорт и т.д.) можно учитывать приблизительно в конце недели. Для контроля текущих расходов сложите всю сумму денежных доходов семьи за предыдущий месяц или ожидаемых доходов за текущий месяц, вычтите из нее сумму обязательных платежей и расходов (налоги, плату за жи-

лично-коммунальные услуги, детсад, проездные билеты, обеды и т.д.), а также сумму запланированных сбережений и крупных покупок (одежды, предметов длительного пользования и т.д.). Полученный остаток, разделенный на число дней в месяце, будет служить Вам лимитной величиной, с которой следует сравнивать свои однодневные расходы. Конечно, неизбежны отклонения вверх и вниз, но в целом надо следить, чтобы обычный уровень не превышал данный предел. Статистика говорит о том, что в среднем одна семья из четырех человек делает в день три покупки. Даже если учесть, что в одной покупке может быть несколько товаров (обычно продуктов), то и тогда общее количество записей, которые надо будет сделать в кассовой тетради, составит в среднем не более 6-12, на что уйдет 5-10 мин времени.

Для более обстоятельного анализа расходов целесообразно в конце каждой недели (или месяца) суммировать все расходы по нескольким статьям. Например, питание, спиртные напитки и сигареты, одежда и обувь, товары длительного пользования, культтовары и услуги (газеты, книги, кино и т.д.); транспорт (общественный и личный); жилищно-коммунальные услуги и детсад; услуги бытового обслуживания, прочие расходы. Если расходы на питание или другую статью занимают очень большой удельный вес в семейном бюджете, делая его очень напряженным, то полезно данную статью расхода подвергнуть дальнейшей расшифровке. Например, в расходах на питание выделить отдельно: обеды в столовой, мясопродукты, молокопродукты, хлеб и крупы, картофель и овощи, фрукты и соки, сахар и кондитерские изделия, прочие продукты. Это даст возможность увидеть, на что тратится большая часть бюджета, и сделать шаги к сокращению этих расходов (если

это возможно). Расходы семейного бюджета могут быть систематизированы и по другим критериям, в частности, применительно к функционально-стоимостному анализу, который будет рассмотрен ниже.

Даже если Вы будете учитывать и анализировать свои расходы не систематически, а только в течение ограниченного периода времени (например, одного или нескольких месяцев), то и тогда это будет полезно. Вы обнаружите много резервов сокращения расходов, на которые раньше не обращали внимания. Полученная информация поможет Вам более рационально вести свои расходы и потом, когда учет вестись не будет.

Самая крупная статья семейного расхода — **затраты на питание**. Экономия расходов на питание, прежде всего, достигается покупкой дешевых продуктов с минимальной удельной ценой в расчете на 1 г белка и 1 ккал, содержащиеся в них.

В табл. 24 приведена средняя по стране удельная стоимость основных продуктов. Из нее видно, что наиболее дешевыми в настоящее время являются пшено, а также ржаной и пшеничный хлеб, сахар, растительное масло, а среди продуктов животного происхождения — молоко. Каждый человек может сам оптимизировать стоимость своего питания из расчета суточной потребности организма на 1 кг веса — 1,1-1,3 г белка (в том числе 50% — животного) и 40-50 ккал (в том числе 30% в виде жиров).

Конечно, кроме основных питательных веществ, необходимо учесть потребность в витаминах и минеральных солях. Данные для этого можно взять из литературы.*

* Скурихин И.М. и др. Все о пище с точки зрения химика. — М.: Высшая школа, 1991.

Таблица 24. Удельная стоимость продуктов питания

Продукты	Содержание в 100 г		Средн. розничная цена 1 кг на 18.10.94г.	Удельная стоимость, руб	
	белков	калорий		100 г белка	1000 кал
Говядина	16,1	164,0	4182	2598	2550
Мясо птицы	17,2	185,0	4481	2605	2422
Вареная колбаса	11,0	240,0	7533	6848	3139
Сливочное масло	0,4	734,0	4859	121475	662
Растительное масло		872,0	3717		426
Молоко	2,8	58	670	2393	1155
Сметана	2,1	284	3297	15700	1161
Сыр твердый	21,4	379	6966	3255	1838
Яйца (1 шт = 40 г)	5,2 г/шт.	60 кал/шт	4152	3194	2768
Сахар		374	1635		437
Ржаной хлеб	5,0	204	605	1210	297
Пшеничный хлеб (II и III сорт)	6,7	240	779	1163	324
Пшено	11,5	348	674	586	194
Вермишель	10,4	337	1880	1808	558
Картофель	1,7	89	563	3311	633
Белокачанная капуста	1,5	27	797	5313	2952
Репчатый лук	...	...	1482	...	...
Морковь	1,3	36	700	5385	1944
Яблоки	0,3	48	2166	72200	4512

Источник: Деловой мир, 1997, ноябрь.

И.М.Скурихин и др. Все о пище с точки зрения химика.—М.: Высшая школа, 1991.

Сокращение пищевых отходов и потерь от порчи продуктов — еще один резерв. Обширная современная литература по домоводству, полезным советам в быту дает много ре-

цептов по хранению продуктов, переработке отходов и испортившихся продуктов.

До 10-25% питательных веществ теряется при жарке и варке (со сливом отвара) пищевых продуктов. Применение более рациональной тепловой обработки (тушение, варка на пару, варка с использованием отвара) сокращает потери в несколько раз и позволяет сократить расходы на питание.

Важным резервом экономии является для многих семей продукция личного подсобного хозяйства, о которой мы уже писали выше.

Определенную экономию средств может дать закупка больших партий овощей, картофеля, ягод и других продуктов в период уборки урожая, в том числе непосредственно у производителей по низким ценам. Дополнительные трудовые затраты, связанные с подготовкой к хранению таких запасов (консервирование, сооружение домашних овощехранилищ и т.д.), окупаются с лихвой экономией на накрутках промышленности и торговли и на последующем росте цен на продукты. Так, например, закупочные цены, по которым приобретались у сельскохозяйственных предприятий картофель и овощи, в среднем в сентябре 1994 г. были в России в два раза ниже розничных цен, на скот и птицу (с пересчетом живого веса в товарное мясо в отношении 2 : 1) — в 2,1 раза, на яйца — в 2,2 раза, на молоко — в 4,6 раза ниже розничных цен.*

Основной способ заготовки мяса впрок в домашних условиях — это **консервирование**. В отличие от плодовоовощных консервов тушенка требует более высокой температуры при повышенном давлении и длительности стерилизации. Поэтому необходимо применение автоклава. Бытовые автоклавы емкостью до 20-30 л продаются в хозяй-

* Подсчитано по данным газеты «Деловой мир», 1994, сентябрь.

ственных, садово-огородных, инструментальных магазинах и стоят 1/3 месячной средней зарплаты или 20-25 дол. (в конце 1994 г.). Автоклав может быть сделан собственными силами из газового баллона и т.д.* Есть в литературе описание устройства для консервирования без автоклава — путем зажима закрученных банок с мясом винтами между двумя дисками (чтобы не сорвало крышки). Такое устройство с четырьмя стеклянными банками емкостью 0,5-1 л заливается в кастрюле холодной водой с уровнем выше крышек на два пальца и варится три часа.**

Дешевое молоко (только не фабричное) легче всего переработать для длительного хранения в топленое масло, а обрат использовать для изготовления сыра. Масло можно получить с помощью самых примитивных средств: охлаждаемых емкостей для отстаивания сливок и банки для их взбивания. Однако лучше пожалеть свое время и купить молочный сепаратор и маслобойку. Комбинированный ручной сепаратор-маслобойка (марка РЗ-ОПС, изготовитель Пензенский машиностроительный завод) производительностью по сливкоотделению — 50 л молока в час и по сливковзбиванию — 22-55 л сливок в час стоил в конце 1994 г. всего 28 тыс. руб. или 10 дол. Электрический сепаратор такой же производительности стоит в три-четыре раза дороже. За один день на таком сепараторе-маслобойке можно переработать 300 л молока и получить из него 12 кг сливочного масла (что равно годовому потреблению масла двумя человеками). Чтобы масло могло долго храниться, его перетапливают. Выход топленого масла — 80% веса сливочного масла. Оно может храниться в прохладном месте многие месяцы.

* Сделай сам, 1992 г., N3, с.124-126.

** Сделай сам, 1992 г., N2, с.88-89.

Выделка сыра более трудоемка, зато позволяет полное переработать молоко, в том числе и снятое (после сливок). Приготовление фабричных сортов сыра в домашних условиях затруднительно, так как для них требуется специальный сычужный фермент для свертывания молока. Но существует много других рецептов сыра, не требующих этого фермента. Технология их приготовления описана в популярной литературе.*

Для выделки твердых сортов сыра необходим давящий пресс. В качестве его может быть использован винтовой ручной пресс для переработки ягод или подручные средства.

Купленные в осенний сезон или собранные на своем участке овощи и фрукты рациональнее всего хранить в погребе или специальном овощехранилище на балконе. Такие хранилища с терморегулятором и электроподогревом продаются в торговой сети. Но их не сложно изготовить самостоятельно, особенно, если использовать для этой цели старый негодный холодильник.

Достаточно эффективно можно сберечь корнеплоды и картофель в буртах или сухих ямах на своем участке. Практика показывает, что в течение двух-трех месяцев можно без проблем хранить картофель и корнеплоды в самих квартирах (только не на свету и желательно в наименее герметичной части жилого помещения).

Фрукты и ягоды население издавна перерабатывает в соки, компоты, варенье. Наиболее экономичный способ переработки — соки (не требуют затрат на сахар, лучше сохраняют витамины и другие питательные вещества). Но бытовые соковыжималки малопродуктивны и не го-

* Сделай сам, 1992, N2, с.93-95; Кулнев В.П. Молоко и молочные продукты. М.: Россельхозиздат, 1985.

дятся для массовой переработки фруктов и ягод. Поэтому предпочтительнее для этих целей приобрести давяльный винтовой пресс (упоминавшийся уже ранее) или изготовить самодельное давяльное приспособление на базе домкрата. Можно также воспользоваться другими самодельными конструкциями, описанными в литературе.

Консервирование овощей и фруктов также позволяет сэкономить средства и обеспечить круглый год стол вкусными и питательными продуктами. Нет семьи, которая не занималась бы плодоовощным консервированием. Объем производства консервов в домашних условиях исчисляется несколькими миллиардами условных банок и составляет примерно столько же, сколько выпускает вся консервная индустрия страны. С их помощью экономится достаточно денег, только надо иметь чувство меры. Ведь больше одной трехлитровой банки солений или маринадов в неделю обычно не съешь. Поэтому верхний разумный предел заготовок для личного потребления — не больше 30-50 трехлитровых банок консервов для средней семьи на год.

В последние годы одной из крупнейших статей расходов многих семей стал хлеб (в некоторых семьях на него приходится сейчас до 11% и более всех семейных расходов). За последние три-четыре года цена на хлеб возросла почти в 10 тыс. раз. Высокая цена на хлеб формируется, прежде всего, из-за различных накруток промышленности, торговли и государства в процессе переработки зерна. Это видно из нижеследующей таблицы:

Таблица 25. Структура розничной цены 1 кг пшеничного хлеба (1-го и 2-го сорта) в декабре 1994 г.*

Слагаемые розничной цены 1 кг хлеба	руб.	в % к итогу
Стоимость сырья (пшеницы)	220	17,8
Издержки хлебоприемного пункта (элеватора)	123	10,0
Издержки мельницы	110	8,9
Прибыль элеватора и мельницы (15%)	35	2,8
Издержки хлебопекарни	160	12,9
Прибыль хлебозавода (20%)	32	2,6
Косвенные налоги (НДС и спецналог) (13%)	260	21,0
Торговая надбавка (25%)	246	19,9
Розничная цена 1 кг хлеба	1236	100

Получается, что доля выращенного сельхозпредприятием зерна в цене хлеба составляет меньше 20%.

Бороться с монопольным диктатом государства и торгово-промышленных предприятий можно только, если перейти на полную или частичную выпечку хлеба в домашних условиях. Домашняя выделка хлеба из покупной муки даст примерно двукратную экономию средств. Розничная цена 1 кг пшеничной муки составляет примерно 70% от цены 1 кг пшеничного хлеба и получают из нее с учетом припека в среднем 1,5 кг свежего хлеба.

Более значительную экономию в расходах на хлеб можно получить в случае, если делать хлеб из зерна, непосредственно покупаемого у сельхозпроизводителей по ценам, близким к тем, по которым оно продается государству. По таким ценам можно купить зерно в уборочный период, приобретая его достаточно крупными партиями (например, несколько мешков). Для измельчения зерна годятся электрозернодробилки, продаваемые для приусадебных

* Аргументы и факты, 1994 г., №47, с. 5.

Сладкая патока может быть приготовлена из крахмала (выделенного из картофеля или зерна), обработанного слабым раствором минеральной кислоты или солодовой вытяжкой.

Существуют технологии получения заменителя сахара — пищевой глюкозы из почти бесплатного сырья — древесины. По одной из этих технологий, разработанной немецкими и советскими специалистами в 30-50-е годы, древесная щепа (или опилки) заливается сначала 37%-й, а затем 41%-й соляной кислотой при охлаждении.* Кислота расщепляет целлюлозу до глюкозы, которая переходит в раствор, и отгоняется из растворов при 60-70°C под вакуумом (чтобы глюкоза не разложилась), затем раствор разбавляют водой, нагревают, нейтрализуют содой остатки кислоты (с образованием поваренной соли). Второй раствор упаривают, глюкозу выделяют кристаллизацией и очищают от соли обработкой малым объемом воды. Первый раствор (загрязненный) идет на получение дрожжей или спирта. Из 1 т сухой древесины получали до 200 кг пищевой глюкозы.**

Примечательно, что глюкоза — не только заменитель сахара, но и главный питательный продукт, так как в желудке человека все углеводы (содержащиеся в хлебе, картофеле, овощах, фруктах, крупах и т.д.) расщепляются до глюкозы (с помощью той же соляной кислоты, но разбавленной до 0,5%) и только потом усваиваются организмом (в сутки

* При этом необходимую чистую концентрированную соляную кислоту в промышленности получают электролизом раствора поваренной соли с последующим сжиганием выделяющегося водорода и хлора в хлористый водород и поглощением его водой.

** Яковенко А.З. Гидролиз древесины концентрированной соляной кислотой. — М.: 1958.

человек потребляет до 400 г углеводов, 100 г жиров и 100 г белков). Было бы заманчиво получать основной компонент пищи из дармовой древесины и поваренной соли. Принципиально возможно реализовать эту технологию с помощью стеклянных или полиэтиленовых трубок и емкостей (герметично закрываемых), водоструйного насоса и водного холодильника (укрепляемых на водопроводном кране), простого электролизера (колокольного типа или с цементной диафрагмой) и другого несложного оборудования, которое можно изготовить собственными силами. Но рекомендовать этот процесс для домашнего использования нельзя, так как концентрированная соляная кислота и ее испарения опасны для здоровья и жизни человека (даже единственный завод в Канске, работавший по этой технологии, был закрыт из-за неудовлетворительной экологической обстановки и охраны труда). Хлор же с свое время использовался как боевое отравляющее вещество.

Экономия расходов на алкогольные напитки путем домашнего приготовления вина и крепких напитков в настоящее время не столь актуальна, как прежде, из-за значительного удешевления основных спирто-водочных изделий относительно других пищевых продуктов. Так, если к началу 1995 г. по сравнению с концом 80-х годов цены на хлеб в Москве возросли почти в 10 тыс. раз, а на сахар — в 3 тыс. раз, то на водку (самую дешевую) только в 700-800 раз. Тем не менее, для семьи, имеющей приусадебный участок, не представляет особого труда приготовить почти бесплатное домашнее вино из собранных плодов и ягод. В последние годы опубликовано много литературы по домашнему виноделию и в продажу поступили различные простые приспособления для этой цели (гидрозатворы и т.д.).

Домашнее самогонование не оправдано, так как теоретически из 1 кг сахара, стоившего осенью 1994 г. в среднем четвертую часть цены 1 л водки, можно получить только до 1,5 л 40%-го продукта,* худшего по качеству и более опасного для здоровья, чем фабричная водка. Можно, конечно, получать домашний спирт из зерна и картофеля и очищать его древесным углем, но тогда нужны солод и более сложная технология. Проще купить данный продукт в магазине.

Определенную экономию покупных продуктов можно получить, заготавливая рыбу, грибы, ягоды, а также дикорастущие съедобные растения. Наиболее подробная информация о последних содержится в книгах: Кошечев А.К., Кошечев А.А. Дикорастущие съедобные растения (издания 1980 и 1994 г.) и ставшей библиографической редкостью Никитинский Я.Я. Суррогаты и необычные в России источники пищевых средств растительного и животного происхождения. — М.: 1921.

Среди непродовольственных товаров наибольшую долю в семейном бюджете занимают одежда и обувь. Традиционными средствами повышения срока их службы являются: 1) бережное обращение и уход (чистка согласно рекомендациям и т.д.); 2) ремонт и модернизация, в том числе своими силами.

Сэкономить средства можно, если покупать новые вещи в оптовой сети или непосредственно на предприятиях-изготовителях. На вещевых рынках одежда и обувь так же, как правило, значительно дешевле, чем в магазинах.

Для семей с невысоким уровнем доходов важным резервом экономии является покупка бывших в употреблении:

* Ильинич В.В. и др. Технология спирта и спиртпродуктов. — М.: Агропромиздат, 1987, с. 236-237.

вещей. К сожалению, прежняя сеть комиссионных магазинов практически разрушена. Поэтому основным способом приобретения подержанных вещей становятся газетные и уличные объявления, некоторые вещевые рынки, обращение к знакомым и сослуживцам.

При наличии соответствующих навыков и времени можно сэкономить средства с помощью домашнего шитья и вязания. Но это доступно не каждому. Кроме того, существующее соотношение розничных цен на ткани и пряжу, с одной стороны, и готовую одежду, с другой стороны, делает эту экономию очень незначительной. Так, розничная цена на трикотажный свитер или пуловер среднего качества массой 400 г. составляла в начале 1995 г. примерно 50 тыс. руб., а розничная цена такого же количества пряжи колебалась, в основном, между 32-64 тыс. руб. (один моток пряжи в 50 г стоил 4-8 тыс. руб.). Даже если взять самую дешевую пряжу, то все равно полученная экономия не оправдывает затрат труда на вязание, так как для вязки свитера на спицах требуется почти месяц.

Затраты на приобретение предметов длительного пользования (мебель, электробытовые и радиотовары, транспортные средства) занимают в среднем около 10% семейного бюджета. Их рационализация, прежде всего, связана с тщательным выбором модели изделия и ее цены, чтобы затраты наиболее соответствовали требуемым потребительским качествам товара. Современный внутренний рынок насыщен разнообразной импортной и отечественной техникой с огромным разбросом в уровне цен, качества и других потребительских свойств. Поспешная покупка в этих условиях расточительна. Не пожалейте время на выяснение цен у разных продавцов, достоинств и недостатков других моделей и марок аналогичных товаров. Тогда выяс-

нится, что вместо дорогого видеомэгнитофона можно купить более дешевый видеоплеер или тот же самый цветной телевизор, но по более низкой цене и т.д. Практика показывает, что такой тщательный выбор покупки иногда в два-три раза и более может сэкономить расходы. Дополнительные затраты на гарантийное обслуживание покупаемой техники оправданы только тогда, когда Вы имеете дело с солидным и давно известным магазином или предприятием-изготовителем. В противном случае нельзя быть уверенным, что Вы сможете отыскать своего продавца или заставить его выполнить гарантийные обязательства, когда случится поломка изделия.

Как и в случае с одеждой можно удешевить покупку, если обратиться к оптовой сети или непосредственно на предприятия-изготовители. Для этого достаточно воспользоваться городскими телефонными справочниками или специализированными справочниками изготовителей (бизнескартами, каталогами продукции, регистром РАУ-Пресс, рекламными проспектами и т.д.).

Для семей с низкими доходами существенную экономию дает приобретение предметов длительного пользования, бывших в употреблении. Наиболее доступный способ приобретения таких вещей сейчас — просмотр и подача газетных объявлений, а также расклейка уличных объявлений. Особенно эффективна работа с популярной московской газетой объявлений «Из рук в руки». Приехав непосредственно в редакцию газеты (метро «Пролетарская»), Вы можете бесплатно просмотреть подшивки газет за два последних месяца. Во многих библиотеках сейчас также есть подшивка этой газеты. Следует иметь в виду, что бытующее мнение о низкой надежности подержанной техники сильно преувеличено. Ресурс службы бытовой техники и мебе-

ли, кроме мягкой, как правило, достаточно высок, и они чаще всего выходят из строя не из-за износа, а в результате нарушения условий эксплуатации. Поэтому если Вы убедились, что покупаемая вещь нормально работает, имеет не слишком большой срок эксплуатации и Вас удовлетворил ее внешний осмотр, то можно рассчитывать, что она еще долго Вам послужит. Кроме того, следует иметь в виду, что продавать заведомо негодную вещь по газетному объявлению, где указан телефон и адрес продавца, рискованно. Нынешняя рыночная конъюнктура благоприятствует покупке подержанных предметов длительного пользования, так как цены на них оказываются иногда многократно ниже, чем на новые товары. Этому способствует, с одной стороны, освобождение от добротных, но уже не престижных предметов обеспеченной части граждан, стремящейся к новым дорогим импортным товарам, а с другой стороны, значительная часть нищающего населения вынуждена расставаться с ранее купленным имуществом, чтобы удовлетворить свои первоочередные потребности.

Бережная эксплуатация и ремонт позволяют существенно продлить срок службы имущества, в том числе и подержанного, и тем самым снизить расходы на его замену.

Некоторые предметы мебели и домашнего обихода могут быть изготовлены собственными силами. Так, автор на изготовление двухъярусной кровати для детей (из покупных брусков и реек) потратил три полных рабочих дня, в то время как покупная двухъярусная кровать обошлась бы примерно в одномесечную среднюю зарплату.

Среди платных услуг 2/3 приходится на транспортные, бытовые и жилищно-коммунальные услуги.

К дальним поездкам (за личный счет) при нынешней дороговизне основная часть населения прибегает только в

случае крайней нужды. И выбор между быстрым, но дорогим самолетом и медленным, но более дешевым поездом каждый делает заранее исходя из приоритетов дефицита времени или дефицита денег. Поэтому здесь рекомендации и советы излишни. Расходы на общественный городской пассажирский транспорт также трудно поддаются сокращению, так как они часто обусловлены вынужденными причинами (поездки на работу, за продуктами и т.д.)

Некоторое сокращение расходов дает для граждан, нуждающихся в частых поездках, покупка проездных билетов. Автор знает также «зайцев», предпочитающих вносить штрафы за неоплаченный проезд, и уверяющих, что это намного выгоднее, чем платить за билеты. Но, разумеется, советы поступать подобным образом автор давать не будет.

В бытовых услугах наиболее значительны расходы на ремонт и изготовление одежды и обуви, ремонт бытовой техники, квартиры, автотранспорта. Лучший способ сэкономить на ремонте — это, конечно, бережное отношение к своим вещам. Некоторые виды простого ремонта могут быть выполнены собственными силами. Прежде всего, это касается жилища, мебели, одежды. Сейчас дается обширная литература по домоводству, полезным советам и т.д., которая помогает рациональнее выполнить такой ремонт. Отдавая вещь в ремонт или делая заказ на индивидуальный пошив, надо иметь в виду, что в современных условиях услуги частных надомников, как правило, дешевле, чем предприятий бытового обслуживания. Объясняется это тем, что последние вынуждены закладывать в себестоимость данной услуги высокие налоги, накладные расходы (в т.ч. на содержание управленческого аппарата), имеет место и монопольное раздувание цен предприятия. Поэтому целесообразно к услугам специализирован-

ных предприятий обращаться лишь тогда, когда частники не могут выполнить Ваш заказ (требуется сложное оборудование, дефицитные запчасти и т.д.) или Вы сомневаетесь в качестве их работы. В других случаях лучше не поленился и найти (по газетным объявлениям, через знакомых и т.д.) дешевого частника (если, конечно, стоимость ремонта оправдывает эти усилия).

Среди расходов на жилищно-коммунальные услуги на долю электроэнергии в начале 1995 г. падало около половины, а в не очень экономных семьях — и до двух третей всех затрат. В среднем семья потребляет в год 1200 кВт·ч, в т.ч. 26% съедает освещение, 46% — холодильник, 17% — телевизор. На внутреннем рынке сейчас появилось много новых холодильников с совершенной теплоизоляцией и телевизоров на микросхемах, потребляющих очень мало энергии. Но замена на них имеющихся только ради экономии электроэнергии вряд ли оправдана, так как период окупаемости превысит срок службы этих приборов. Весомую экономию можно получить, следуя простым правилам: 1) уходя, выключать в помещениях свет; 2) чаще применять местное освещение (настольные лампы и т.д.) вместо общего освещения комнат; 3) своевременно размораживать холодильник; 4) не держать работающими не используемые в данный момент приборы.

Существенное сокращение расходов на освещение (в три-четыре раза) можно добиться заменой ламп накаливания люминесцентными. Хотя эти лампы и светильники для них стоят дороже традиционных, дополнительные затраты окупятся очень быстро. Много совершенно годных светильников и ламп выбрасывается на улицу различными организациями. Используя их, Вы не только сэкономите деньги, но и поможете экологии города, так как не подо-

бренные Вами лампы будут рано или поздно разбиты и загрязнят почву ртутью.

В сельской местности можно сократить затраты с помощью самодельной ветроустановки, сделанной из автомобильного генератора с насаженным на вал деревянным ветроколесом, мачты с поворотной головкой и повышающего трансформатора с регулятором напряжения. В районах с умеренным ветровым режимом (среднегодовая скорость ветра 5 м/с) ветродвигатель с колесом диаметром 2 м даст 1100 кВт·ч электроэнергии в год и окупит затраты на автогенератор и т.д. Описания постройки таких ветроустановок имеются в журнале «Моделист-конструктор».*

Можно обзавестись автономной бензиновой электроустановкой, переоборудовав ее на питание от бытовой газовой сети, биогаза, генераторного газа. Имеющиеся в магазинах такие установки продаются населению по сильно вздутым ценам (установка мощностью 1 кВт стоила в феврале 1994 г. в Москве 2 млн. руб.), по газетным объявлениям их можно купить в два раза дешевле. Самодельная установка, собранная из покупного бензинового мотора (от насоса, бензопилы, мопеда, мотоблока и т.д.) и самодельного газового смесителя (вместо карбюратора), автомобильного генератора, повышающего трансформатора, обойдется в три-четыре раза дешевле.**

В домах, не имеющих центрального теплоснабжения, высоки расходы на топливо. Их можно заметно сократить, если тщательно утеплить жилые помещения. Особое внимание требуют к себе окна и двери, так как на них приходится до 35% всех теплопотерь. Заделка всех щелей, прокладка утеплителей, оклейка окон, установка третьего

* Моделист-конструктор, 1969, №1, с.14-16; 1971, №8, с.42.

** Радио, 1995, №8, с.40-41.

оконного переплета дадут сразу же положительный результат. В индивидуальных домах также необходима установка второго пола и засыпка потолка.

За рубежом эффективным средством экономии затрат на отопление является установка тепловых насосов, обогревающих помещения за счет низкотемпературного тепла, накопленного в летний период в окружающем грунте, воде, воздухе (только в США свыше 2 млн. таких установок). Насос, потребляющий 0,4 кВт электроэнергии, собирает до 1,3 кВт тепловой энергии. В России таких установок пока в продаже нет.*

Доступным бесплатным источником энергии в сельских районах может стать также биогаз, выделяемый при брожении фекалий, навоза, бытовых и растительных отходов (В Китае эксплуатируются 7 млн. биогазовых установок, дающих в год 100 млрд. куб. м газа и покрывающих до 1/3 потребности населения в топливе). Изготовить биогазовую установку не сложно — нужна большая герметичная емкость (из бетона, полиэтиленовой пленки и т.д.) с подогревом до 50-56°C и возможностью периодического перемешивания.** Для отопления дома площадью 40-50 кв. м и газовой плиты необходимо 3-3,5 куб. м биогаза в час. При температуре 35°C в среднем с 1 куб. м рабочего объема установки получают 4 куб. м биогаза в сутки. Из 1 кг отходов выходит 0,1 куб. м и более биогаза и попутно высококачественные удобрения.

Для автолюбителей немалую долю в семейном бюджете занимают расходы на бензин. Частично сократить их мож-

* Д.Рей, Д.Макмайл. Тепловые насосы. — М.: Энергоиздат, 1982 г.; Мартыновский Тепловые насосы. — М.: Энергия, 1979; Ложкин А.Н. Трансформаторы тепла. — М.-Л.: Машгиз, 1948.

** Моделист-конструктор, 1987, №1 и 1988, №5, с. 11-12; Сделай сам, 1995, №2, с. 3-19.

но, придерживаясь экономичных режимов езды (на высшей передаче, накатом, с отрегулированным карбюратором и системой зажигания и т.д.) и реже совершая поездки (особенно по городу, в часы «пик»). Дополнительно можно сэкономить, если переоборудовать двигатель автомобиля с бензина на газ. В продаже в широком ассортименте имеются газовые установки.

Заманчиво исключить расходы на горючее, переведя автомобиль на сжатый природный газ, заправляемый в баллоны самостоятельно из бытовой газовой сети. Технически это, видимо, осуществимо. Газовые баллоны и арматуру к ним (редукторы высокого давления и т.д.) можно приобрести в автохозяйствах, эксплуатирующих автомобили, работающие на сжатом газе. Стандартный баллон емкостью 50 л весит 62-93 кг и содержит в себе сжатого до 200 атм газа в количестве, эквивалентном 10 л бензина. В качестве компрессора высокого давления для закачки газа в баллон, возможно, подошел бы малогабаритный воздушный компрессор АК150 (и его модификации) весом 6,6 кг (без электропривода), который за 30 мин заполняет 8-литровый баллон до давления в 150 атм. (служит для заправки аквалангов и по газетным объявлениям стоит 50-60 дол.). Но заправка баллонов требует строжайшей техники безопасности. Ее ведут на безопасном расстоянии от жилья и т.д. Попадание влаги, воздуха, масла в баллон или утечка газа из него (или заправляющего оборудования) могут привести к аварии и взрыву. В домашних условиях обеспечить безопасную заправку очень сложно и никакая экономия не оправдает Вашего риска. Кроме того, неизбежно возникнут проблемы с Госгортехнадзором и другими службами контроля газового хозяйства. Поэтому мы воздержимся от рекомендации такого способа экономии. Кого это не оста-

новит, тот должен предварительно проконсультироваться со специалистами и изучить специальную литературу.*

Более экзотическим средством экономии бензина может стать оборудование личного транспортного средства газогенераторной установкой, работающей на дровах, угле, торфе и т.д. В 30-40-е годы в нашей стране выпускали десятки тысяч газогенераторных установок для автомобилей и тракторов, в т.ч. кустарного изготовления. Один умелец сделал даже самодельную газогенераторную установку для двухколесного легкого мотоцикла мощностью 8 л.с.** Она проста в изготовлении: состоит из газогенератора (железной банки с воздушной фурмой и бункером топлива), воздушного вентилятора, грубого и тонкого газоочистителей. На поездку дальностью 40-55 км расходовалось 3-3,5 кг древесного угля.

Однако применение таких установок на автомобилях и мотоциклах сейчас маловероятно из-за их большого габарита и веса (до 150 кг и более) и проблем, которые будут с ГАИ. Тем не менее, для интересующихся можно порекомендовать следующую литературу: Токарев Г.Г. Газогенераторные автомобили. — М.: Машгиз, 1955; Машиностроение. Энциклопедический справочник. — М.: Машгиз, 1948, т. 11, с. 396-452; Артамонов М.Д., Тизенгаузен П.Э. Учебное пособие по газогенераторным автотракторным автомобилям. — М.: Гослестехиздат, 1941.

* Трушин В.М. Газовое оборудование и арматура для газобаллонных автомобилей. — Л.: Недра, 1990; Мореев А.И., Плеханов И.П. Устройство и обслуживание газобаллонных автомобилей. — М.: ДОСААФ, 1989; Кленников Е.В. и др. Газобаллонные автомобили: техническая эксплуатация. — М.: Транспорт, 1986; Гайнуллин Ф.Г. и др. Природный газ как моторное топливо на транспорте. — М.: Недра, 1986.

** Автомобиль, 1941, №5, с. 17-20.

Глава 10. Функционально-стоимостной анализ семейных расходов

Дополнительную экономию средств может дать функционально-стоимостной анализ семейного бюджета (ФСА).

ФСА широко применяется в экономике и представляет собой комплексный анализ объекта исследования (машины, технологии, предприятия и т.д.), направленного на обеспечение необходимых потребительских свойств и минимальных затрат. При этом выявляются функции, узлы и т.д., без которых объект может обойтись, не потеряв потребительских свойств.

Применительно к семейному бюджету ФСА позволяет выявить соответствие потребительной стоимости товаров личным потребностям и обеспечить удовлетворение последних при минимальных расходах.

Исходным моментом ФСА семейного бюджета является оценка состава, объема личных потребностей и способов их удовлетворения. В экономической и социологической литературе существуют различные классификации человеческих потребностей. Для целей ФСА наиболее удобно деление всех потребностей на биологические, духовные и прочие.

Биологические потребности связаны с воспроизводством здорового организма в течение максимально продолжительной жизни.* Для удовлетворения этих потребностей необходимы такие материальные блага как пища, средства

* В России в 1993 г. средняя продолжительность жизни была равна 65 годам, в том числе ее здоровый период — 61,4 года. Последняя цифра получена путем корректировки 65 лет на средний по стране процент времени нетрудоспособности по болезни (3,2%) и процент нетрудоспособного населения по инвалидности (2,4%) (подсчитано по Российскому статистическому ежегоднику 1994 г. — М.: Госкомстат России, 1994).

теплозащиты (жилье, одежда, топливо и т.д.), экологически здоровая окружающая среда, медицинские услуги и лекарства, система личной безопасности (средства самозащиты, система охраны общественного порядка и т.д.), система охраны труда и т.д.

Потребительная стоимость этих благ количественно измеряется величиной удлинения жизни человека, в том числе здорового ее периода. Например, новое лекарство снизило смертность и способствовало увеличению средней продолжительности жизни определенной группы людей. Однако такое измерение потребительной стоимости возможно только опытным путем и по ограниченному кругу материальных благ. Более доступна комплексная оценка потребительной стоимости определенного набора благ, необходимых для биологического поддержания жизни.

Таблица 26. Уровень жизни и средняя продолжительность жизни в разных странах

Факторы, влияющие на уровень жизни	СССР		Куба	США	Япония
	1958-60 г.	1987 г.	1987 г.	1987 г.	1987 г.
Средняя продолжительность жизни (лет)	69	69	74	75	78
Валовой внутренний продукт на душу населения (дол.)	2500	6505	1500	13093	9996
Потреблено на 1 чел. (кг/год):					
мясо и мясопродукты	40	64	50	120	40
молоко	240	341	172	271	76
яйца (шт.)	118	272	239	243	295
рыба	10	18	17	7,6	36,6
сахар	28	47	50	28	22
растительное масло	5,3	10	7,7	22	11,7

бр
за

ш
би
ве
ш
и
Р
д
а
г

т
г

Факторы, влияющие на уровень жизни	СССР		Куба	США	Япония
	1958-60 г.	1987 г.	1987 г.	1987 г.	1987 г.
картофель	143	105	73	57	107
овощи	70	100	57	126	127
фрукты и ягоды	22	55	65	99	54
хлеб, мука, крупы	164	132	111	97	120
Число врачей на 10 тыс. жителей	18,6	43,8	35,7	27,2	20,7
Число больничных койек на 10 тыс. жителей	80,5	131	58,5	51,2	130

Источник: Население СССР 1987. стат.сбор. М.: Финансы и статистика, 1988, с. 426-427; Народное хозяйство СССР в 1988, М.: Финансы и статистика, 1989, с. 666-667; Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. М.: Правда, 1989, с. 159; СССР и зарубежные страны 1988, стат. сбор., М.: Финансы и статистика, 1990.

Анализ средней продолжительности жизни показывает, что ее величина мало связана с материальным благосостоянием населения. Из табл. 26 видно, что Япония — страна с самой высокой продолжительностью жизни, отличается низким среднелюдным потреблением продуктов питания, особенно животного происхождения. А средняя продолжительность жизни на Кубе почти такая же, как в США, хотя уровень душевого дохода на Кубе почти в девять раз ниже, чем в США. В нашей стране с конца 50-х годов до конца 80-х (т.е. за 30 лет) средняя продолжительность жизни не увеличилась, несмотря на рост благосостояния населения в 2,5 раза, значительное улучшение питания и медицинского обслуживания. Только в странах с самым низким душевым доходом, плохим медицинским и санитарным обслуживанием (Индия, страны Африки и т.д.) продолжительность жизни существенно ниже (55 лет и менее). Поэтому без ущерба для биологических потребностей (а может,

и для их пользы) можно рационализировать свой бюджет, сократив потребление части продуктов. Конечно, это касается, в основном, обеспеченных семей.

Удовлетворение биологических потребностей создает у человека положительные эмоции. Но после этого возникают новые потребности в эмоциональной удовлетворенности, хорошем настроении, которые можно условно назвать «духовными». Для их удовлетворения используются различные материальные блага. Чаще всего такими благами становятся различные источники новой информации (книги, газеты, телевидение, радио-, видео- и звукопередающая аппаратура, кино, театры, выставки, путешествия, экскурсии, услуги образования и т.д.). Потребление информационных средств не только дает положительные эмоции, но и способствует росту знаний человека, его культуры, развивает кругозор, интеллектуальные способности. Особенно помогает развитию способностей людей потребление предметов, создающих новую информацию, т.е. предметов творчества (музыкальных инструментов, некоторых спорттоваров, детских игрушек, домашних компьютеров, канцтоваров, инструментов для занятия техническим творчеством, др. предметов хобби). Положительные эмоции могут быть получены и безинформационным способом путем непосредственного химического воздействия на нервную систему человека «средств удовольствия» (наркотики, алкогольных напитков, табачных изделий, пищевых продуктов с высокими вкусовыми качествами и малой питательной ценностью, специй и т.д.). Эмоциональная удовлетворенность большинства людей сильно зависит от качества их межличностных отношений (семейных, товарищеских, служебных и т.д.). Поэтому значительная часть семейного бюджета тратится на блага, облегчающие кон-

такты с другими людьми — «**средства общения**» (услуги почты и связи, телефон, транспортные услуги, часть жилплощади и предметов домашнего обихода для семейного общения и приема гостей, дискотеки, клубы по интересам и т.д.), а также на блага, улучшающие внешний вид самого человека — «**средства обаяния**» (косметика, парикмахерские услуги, бижутерия, одежда и обувь, улучшающие внешний вид). Так как величина духовных потребностей прямо зависит от величины свободного времени, то каждый человек стремится к увеличению последнего за счет сокращения малопривлекательной работы по дому и т.д. С этой целью потребляются «**времясберегающие средства**» (электробытовые приборы, услуги бытового обслуживания и общепита, коммунальные и транспортные услуги).

Нельзя четко распределить все материальные блага между выделенными группами, так как многие блага являются многофункциональными. Например, жилище служит и для удовлетворения биологических потребностей (кухня, спальня, сантехузел), и является одновременно средством творчества (рабочий кабинет, детская), средством размещения информационных и других благ, средством общения (гостиная и т.д.). Пища, потребленная в пределах требуемых организму питательных веществ, является благом для биологических потребностей, а потребленная в большем количестве — уже средством удовольствия. Многофункциональны также одежда и обувь, транспортные услуги и средства, некоторые другие блага.

Потребление всех благ для духовных потребностей характеризуется обязательной **затратой времени** при их использовании. Продолжительность пользования благами является важнейшей характеристикой их потребительной стоимости, показывающей, какая часть объема духовных

потребностей (выраженных в величине свободного времени) была удовлетворена с помощью данной вещи или услуги. Чем больше потребление данной вещи или услуги дает человеку положительных эмоций, тем дольше он старается ее потреблять. Если книга интересная, то потребитель прочитает ее до конца (и даже перечитает), а если скучная — то отложит, не дочитав до конца. Так же с теле- и радиопередачами, видеокассетами, услугами зрелищных предприятий, вкусной пищей и напитками и т.д. Особенностью сильнодействующих средств удовольствия (наркотиков, вина) является то, что величина потребления их характеризуется длительностью воздействия на нервную систему (опьянения), а средств обаяния — то, что они потребляются не только в свободное время, но и в служебное и т.д. Мерилом потребительной стоимости времясберегающих средств является не длительность их использования, а величина сэкономленного ими времени.

Количество духовных потребностей, в основном, измеряется величиной свободного времени человека. Чем больше его, тем больше можно потребить связанных с ним благ, и наоборот. Но объем свободного времени (как и остального) всегда ограничен, а значит, и ограничен объем материальных благ, которые может реально потребить человек для удовлетворения духовных потребностей. Поэтому он выбирает только те, которые дают высокий уровень положительных эмоций, оставляя невостребованными множество других, в том числе и уже купленных. Конечно, в реальной жизни имеет место не только строго поочередное, но и одновременное потребление нескольких благ (например, можно есть и смотреть телевизор одновременно, курить и читать книгу и т.д.). Однако такое совмещенное потребление не является преобладающим (кроме средств

бояния) и ограничено по кругу вещей. С другой стороны, отдельные блага потребляются одновременно членами семьи и т.д. (например, коллективный просмотр телепередачи, езда на личном автомобиле и т.д.). Чтобы не усложнять последующий анализ и расчеты, опускаем такие варианты потребления, полагая, что все блага потребляются поочередно и индивидуально потребителем. Тем более, что они принципиально не меняют делаемых выводов и, при необходимости, могут быть учтены при расчетах.

Цену каждой вещи (услуги), купленной для удовлетворения духовных потребностей, можно разделить на время потребления данной вещи (услуги), а для предметов длительного пользования — до их износа, и получить удельную стоимость потребления. Этот показатель может быть фактическим (по результатам потребления вещи) и прогнозируемым (по вещи, которую Вы собираетесь купить). Удельная стоимость потребления колеблется в широких пределах по разным группам товаров и услуг (см. табл. 27). По конкретным товарам разница еще более значительна.

Таблица 27

Вид блага	Срок службы или затраты времени	Средн. цена блага в ценах августа-октября 1994 г., руб.	Удельные затраты на 1 чел.-ч
Газета (4 стр или 1 п.л.)	0,5 ч	200	400
Книга (400 стр.)	12 ч	4000	333
Телевизор	15000 ч	1 000 000	67
Компьютер IBM 286	15000 ч	2 000 000	133
Видеокассета (на 3 часа)	3 ч	12 000	4000
Билет в кино, театр	1,5 ч	2000	1333
Обучение 1 школьника	800 ч/год	500 000	625
Водка (0,5 л.)	5-8 ч	3000	375-600
Полущерстяной костюм	4000 ч.	110 000	28

Рационализация затрат для удовлетворения духовных потребностей с целью снижения семейных расходов может осуществляться по следующим направлениям:

1. Максимальное вытеснение информационными средствами и предметами творчества средств удовольствия, так как последние имеют более высокую удельную стоимость, не способствуют развитию способностей человека и наносят часто вред биологическим потребностям (курение, ожирение, опасность алкоголизма, наркомании и т.д.).

2. Среди информационных средств и предметов творчества следует отдавать предпочтение потреблению благ с более низкой удельной стоимостью при условии равноценного получения положительных эмоций.

3. Шире пользоваться услугами проката при потреблении дорогих и эпизодически используемых предметов (видеокассет, туристского снаряжения, фотопринадлежностей и т.д.), а также библиотеками, отдыхом на природе, любительским трудом и другими формами бесплатного занятия свободного времени.

4. Систематически анализировать использование фонда семейного имущества и реализовывать неиспользуемые и малопотребляемые вещи (особенно это касается одежды, книг, некоторых предметов мебели, посуды и т.д.). Анализ также поможет правильно принять решение о целесообразности некоторых новых покупок.

5. Разумно тратить деньги на собственную наружность, отдавая себе отчет в том, что степень улучшения внешности с помощью косметики и одежды имеет свои естественные пределы. Помните, что следование моде часто расточительно и далеко не всегда действительно делает человека красивым. Надо разумно пользоваться своим гардеробом, надевая лучшие вещи именно тогда, когда Вам действи-

тельно надо произвести хорошее впечатление. Продлевая таким образом срок их носки, Вы сэкономите свои расходы в будущем.

6. Для повышения качества удовлетворения духовных потребностей следует гибко управлять величиной своего свободного времени. Плохо, когда свободного времени много, а денег для его интересного занятия мало, но не лучше и обратная ситуация. Существуют разнообразные дополнительные виды работ (по совместительству, сверхурочно, разовые приработки), позволяющие изменять это соотношение в широких пределах. Рациональную величину свободного времени можно для себя задать по следующей формуле:

$$(\Phi \times 3) : (П + 3) = С,$$

где С — оптимальная величина свободного времени в день, ч;

З — средняя часовая зарплата, тыс.руб./ч;

П — заданный Вами средний уровень расходов на духовные потребности, тыс.руб./ч;

Φ — величина регулируемого фонда времени в день, ч. Определяется за вычетом времени удовлетворения всех биологических потребностей (сон, еда и т.д.), времени выполнения домашних обязанностей и времени работы, необходимой для приобретения благ для биологических потребностей (частное от деления суточных расходов на биологические нужды и среднечасовую зарплату).

Допустим, что средняя часовая зарплата составляет 1,5 тыс. руб. в час, средний заданный уровень расходов на духовные потребности — 0,5 тыс. руб. в час, затраты времени на биологические потребности и домашние обязан-

ности — 12 ч, время работы для удовлетворения биологических потребностей — 6 ч. Тогда регулируемый фонд времени составит 6 ч = (24 ч — 12 ч — 6 ч), оптимальная величина свободного времени 4,5 ч = (6 ч × 1,5 тыс. руб.) : (1,5 тыс. руб. + 0,5 тыс. руб.), а продолжительность дополнительной работы — 1,5 ч = (6 ч — 4,5 ч).

7. Дополнительно регулировать величину свободного времени можно через расходы на времясберегающие средства. Здесь важно отслеживать, чтобы покупаемые вещи и услуги действительно сэкономили Ваше время. Переведите цену покупаемой техники или услуги в число часов Вашей работы (т.е. сколько времени Вам нужно, чтобы заработать эту сумму) и сравните с количеством времени, которое Вы сэкономите при использовании данной техники или услуги. Если вторая величина окажется равной или меньше первой, то покупка не целесообразна. Величину сэкономленного времени можно оценить по личным наблюдениям или по литературным данным. Например, сообщалось, что холодильник в среднем экономит 180 ч времени в год, морозильник — 270 ч, стиральная машина — 80 ч, пылесос — 40 ч, гладильная машина — 90 ч, посудомоечная машина — 50 ч, универсальная кухонная машина — 80 ч. Срок службы всех этих приборов может быть принят в 10 лет.* Для большей точности в расчетах надо учесть расход электроэнергии и ремонт техники. Окупаемость времясберегающих средств будет разной для семей с различными доходами. Для высокооплачиваемого работника оправданно будет приобретение таких времясберегающих средств, которые явно нецелесообразны для низкооплачиваемого.

* Современные проблемы электрификации быта. Под ред. Ю.М. Коган. — М.: Наука, 1987, с. 68.

Среди прочих потребностей наиболее крупной с точки зрения потребления материальных благ является **потребность в престиже**. Она заключается в стремлении потреблять такие блага, которые выделяют человека среди окружающих или свидетельствуют о принадлежности его к определенной социальной группе. Наиболее подробно исследовали престижные потребления известные американские экономисты.*

Средства престижа обладают тремя важными особенностями:

во-первых, в роли средства престижа могут выступать любые потребительские товары, используемые для удовлетворения биологических и духовных потребностей, но отличающиеся высокой ценой, редкостью, модностью, популярностью и т.д., что позволяет владельцу использовать их как «знак отличия»;

во-вторых, истинной потребительной стоимостью вещей, превратившихся в средства престижа, в условиях рынка становится их стоимость. Чем дороже вещь, тем меньше людей могут ее приобрести, тем о большем достатке владельца она говорит, тем большими престижными свойствами она обладает;

в-третьих, в отличие от средств удовлетворения биологических и духовных потребностей, имеющих естественные границы потребления, потребление средств престижа ограничивается только личными доходами и с ростом последних имеет тенденцию к безграничному увеличению. С ростом доходов становятся доступными новые, более дорогие «знаки отличия», принятые в более высоких общественных группах. Так как потребности постепенно растут во всех

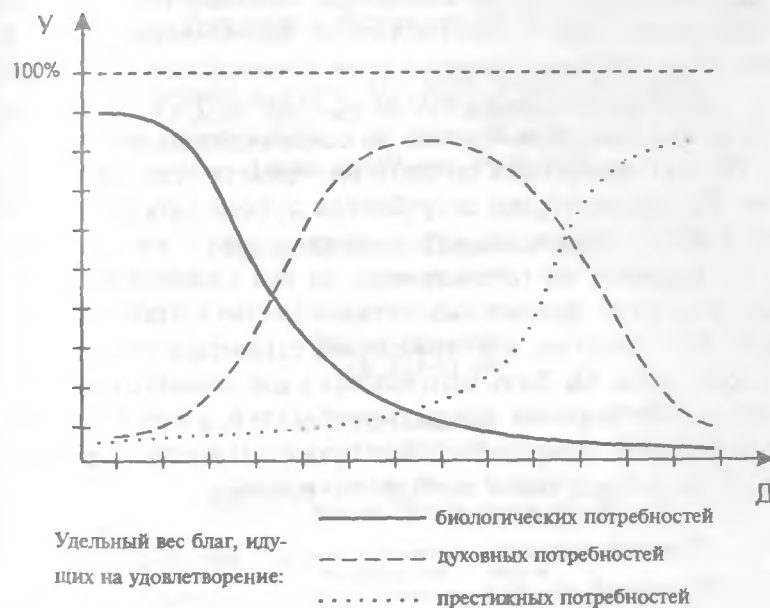
* Веблен Т. Теория праздного класса, М.: Прогресс, 1983.

Leibenstein H., Beyond Economic Man. Cambridge. Harward 1976.

социальных группах, то чтобы «выделиться» или «подтянуться», необходимо постоянно приобретать новые средства престижа. И эта «гонка» бесконечна.

С ростом благосостояния семьи удельный вес в семейном бюджете расходов на удовлетворение биологических, духовных и престижных потребностей изменяется примерно в следующей закономерности (см. график).

Изменение удельного веса основных функциональных групп товаров и услуг в семейном бюджете (У) с ростом доходов семьи (Д)



В качестве средств престижа в высших слоях общества используются ювелирные изделия, одежда из меха и кожи экзотических животных, антикварные произведения, большие особняки, дорогие автомобили и др. предметы дли-

тельного пользования. В средних и бедных слоях эти же функции могут выполнять: цветной телевизор или видеомагнитофон, новый костюм или платье, посещение престижной выставки и т.д., наличие садового участка и др. Так как средством престижа в принципе может стать любая вещь, то установить престижные мотивы ее приобретения бывает трудно иногда даже самому владельцу. Основными признаками престижной вещи чаще всего является цена и характер ее потребления. Если Вы купили вещь по цене более высокой, чем другой однотипный товар (при отсутствии адекватных изменений основных потребительских параметров — долговечности, экономичности и др.) или если купленная дорогая вещь используется редко (или не применяются важнейшие ее параметры), то скорее всего она была приобретена по соображениям престижа.

Рационализировать потребление средств престижа трудно. Прежде всего, сам потребитель должен дать себе ответ на вопрос: «Нужен ли ему престиж и какую часть семейного бюджета он готов тратить на его удовлетворение?». Отказаться от престижных мотивов значит удешевить многие свои покупки, а от некоторых отказаться вовсе. Экономия могла бы быть использована для повышения качества удовлетворения других потребностей, роста денежных накоплений, сокращения продолжительности трудового периода и увеличения свободного времени.

Научно-популярное издание

Александр Юрьевич Чернов

**Личные финансы.
Доходы и расходы семейного бюджета**

Редактор Г.Н. Белова

Оригинал-макет подготовлен М.Н.Кобринским

Лицензия Министерства печати и информации
Российской Федерации ЛР № 060865

Подписано в печать 20.07.1995. Формат 84×108¹/₃₂.
Бумага офсетная № 1. Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,2. Уч.-изд. л. 7,3.
Тираж 10 000 экз. Заказ 6301.

**Издательство «Перспектива»
Москва**

Фирма «Вестник»
тел. 265-91-69

ОО Микротех
тел. 366-37-36

Лицензия № 061788 от 13.11.92 г.
105318, г. Москва, Щербаковская ул., 53

Отпечатано с готовых диапозитивов на Книжной фабрике № 1
Комитета РФ по печати
144003, г. Электросталь Московской обл., ул. Тевосяна, 25.